

« Une mine d'idées pour réussir bien au-delà de
vos espérances ! »

—Brian Tracy,
intervenant et auteur de *Maximum Achievement*

L'EFFET CUMULÉ

CHOISISSEZ DE DÉCUPLER VOTRE RÉUSSITE

DARREN HARDY

— Éditeur du magazine *SUCCESS*

VISIT...

LANZAROTE
Caliente.COM

Vous souhaitez réussir ?

Mieux que vous ne l'avez fait jusqu'à présent ?

Et mieux encore que vous ne l'auriez cru possible ?

Lisez ce livre.

Vous y parviendrez.

Finis les tours de passe-passe. Finies les exagérations. Voici enfin la vérité pure et simple : que faut-il faire pour réussir.

En tant qu'éditeur du magazine *SUCCESS*, l'auteur Darren Hardy a tout vu, tout entendu et quasiment tout essayé. Il révèle ici les principes fondamentaux du succès. *L'Effet cumulé* renferme les principes essentiels que toute personne souhaitant réussir plus que la moyenne se doit de pratiquer et de maîtriser pour obtenir un succès hors du commun. Vous y trouverez des stratégies pour :

- Gagner à tous les coups ! Une stratégie inégalable pour concrétiser tous vos objectifs et triompher de tous vos concurrents, qu'ils soient plus malins, plus doués ou plus expérimentés que vous.
- Éradiquer les mauvaises habitudes (même celles dont vous n'avez pas conscience !) qui vous empêchent de progresser.
- Instaurer sans douleur les quelques disciplines essentielles à une transformation en profondeur.
- Trouver le secret véritable et durable de la motivation, ou comment vous inciter à faire les choses que vous n'avez pas envie de faire.
- Saisir l'élan quand il est là afin que plus rien ne puisse vous arrêter.
- Comprendre le secret qui permet aux gagnants de se démarquer. Ont-ils un avantage sur les autres ? Oui, et à partir de maintenant, vous aussi !

Si vous souhaitez sérieusement mener une vie extraordinaire, mettez à profit le pouvoir de *L'Effet cumulé* pour donner vie au succès dont vous rêvez. L'aventure commence dès à présent !

L'EFFET CUMULÉ

CHOISISSEZ DE DÉCOUPER V

J'offre ce livre à

car je tiens à toi et à ta r

fait jusqu'à présent ?
is ne l'auriez cru

se. Finies les exagé-
ure et simple : que

e *SUCCESS*, l'auteur
ntendu et quasiment
ncipes fondamentaux
erme les principes
souhaitant réussir plus
tiquier et de maîtriser
u commun. Vous y

ne stratégie inégalable
ijectifs et triompher de
soient plus malins, plus
que vous.

itudes (même celles
ence !) qui vous

quelques disciplines
ation en profondeur.

: durable de la
s inciter à faire les
envie de faire.

fin que plus rien ne

rmet aux gagnants de
ntage sur les autres ?
it, vous aussi !

it mener une vie
le pouvoir de *L'Effet*
xès dont vous rêvez.
ésent !

L'EFFET CUMULÉ

CHOISISSEZ DE DÉCOUPLER VOTRE RÉUSSITE

J'offre ce livre à

car je tiens à toi et à ta réussite,

Éloges de L'Effet c

Du même auteur

*Design Your Best Year Ever : A Proven Formula
for Achieving BIG GOALS*

« Cet ouvrage efficace et pratique, basé sur de
et mise à profit, montre comment exploiter
pleinement les opportunités qui vous entourent.
L'Effet cumulé, réussissez bien au-delà de vos

—Brian Tracy, intervenant et auteur de *The Power of Positive Thinking* (La Réussite)

« Une formule époustouflante pour une vie extra-ordinaire.
passez à l'action ! »

—Jack Canfield, co-auteur de *How to Get What You Want to Be* (Le Succès selon Jack)

« L'ouvrage de Darren Hardy est une nouvelle
personnel. Si vous cherchez de vraies réponses
vrais outils qui changeront votre vie et concrétiseront
cumulé ! J'ai moi-même l'intention d'en acheter
réévaluer ce sur quoi je devrais me pencher à l'avenir.
Achetez-en dix exemplaires, un pour vous et neuf pour
ils ne vous en remercieront jamais assez !

—David Bach, fondateur de FinishRich, auteur de
ouvrages figurant sur la liste des best-sellers
dont *The Automatic Millionaire* (Le Millionnaire automatique)

« Avec ce livre, gravissez les échelons du succès.
lisez-le et encaissez les dividendes. »

—Jeffrey Gitomer, auteur de *The Sales Bible*
of Selling (Le Petit livre rouge de la vente)

« Darren Hardy occupe une position unique
matière grise de ceux qui ont le mieux réussi à
l'essentiel. Ce sont ces principes, simples, directs,
ma vie ainsi que celle de tous les business leaders.
vous guidera vous aussi vers la réussite, le bonheur.

—Donny Deutsch, présentateur de télévisions
Deutsch, Inc.

Éloges de L'Effet cumulé

même auteur

« Cet ouvrage efficace et pratique, basé sur des années d'expérience prouvée et mise à profit, montre comment exploiter vos talents afin d'optimiser pleinement les opportunités qui vous entourent. Grâce à la mine d'idées de L'Effet cumulé, réussissez bien au-delà de vos espérances ! »

—Brian Tracy, intervenant et auteur de *The Way to Wealth* (Destination Réussite)

« Une formule épataante pour une vie extraordinaire. Lisez-le et surtout, passez à l'action ! »

—Jack Canfield, co-auteur de *How to Get from Where You Are to Where You Want to Be* (Le Succès selon Jack)

« L'ouvrage de Darren Hardy est une nouvelle bible du développement personnel. Si vous cherchez de vraies réponses, un vrai programme et de vrais outils qui changeront votre vie et concrétiseront vos rêves, lisez L'effet cumulé ! J'ai moi-même l'intention d'en appliquer les principes afin de réévaluer ce sur quoi je devrais me pencher à nouveau dans ma propre vie ! Achetez-en dix exemplaires, un pour vous et neuf pour ceux que vous aimez : ils ne vous en remercieront jamais assez !

—David Bach, fondateur de *FinishRich.com* et auteur de huit ouvrages figurant sur la liste des best-sellers du *New York Times*, dont *The Automatic Millionaire* (Le Millionnaire automatique)

« Avec ce livre, gravissez les échelons du succès deux à deux. Achetez-le, lisez-le et encaissez les dividendes. »

—Jeffrey Gitomer, auteur de *The Sales Bible* et de *The Little Red Book of Selling* (Le Petit livre rouge de la vente)

« Darren Hardy occupe une position unique, celle de pouvoir réunir la matière grise de ceux qui ont le mieux réussi dans le monde, et d'en extraire l'essentiel. Ce sont ces principes, simples, directs et pertinents, qui ont dirigé ma vie ainsi que celle de tous les business leaders que je connais. Cet ouvrage vous guidera vous aussi vers la réussite, le bonheur et l'accomplissement. »

—Donny Deutsch, présentateur de télévision et directeur de Deutsch, Inc.

« L'Effet cumulé est la méthode idéale pour obtenir la vie dont vous rêvez. Laissez-vous guider pas à pas. Lisez-le attentivement mais surtout, appliquez-en les principes ! »

—Chris Widener, intervenant et auteur de *The Art of Influence : Persuading Others Begins with You* (L'Art d'influencer : la persuasion commence par l'amélioration de soi) et de *The Twelve Pillars*

« Darren Hardy prouve avec L'Effet cumulé que le bon sens, quand il est mis en action, fournit des résultats hors du commun. Suivez ces quelques principes simples et faites ce pour quoi vous avez toujours été destiné ! »

—Denis Waitley, intervenant et auteur de *The Psychology of Winning* (Attitude d'un gagnant)

« L'Effet cumulé vous aidera à vaincre la concurrence, dépasser les défis que vous vous êtes fixés et créer la vie que vous méritez ! »

—T. Harv Eker, auteur du best-seller N° 1 du *New York Times*, *Secrets of the Millionaire Mind* (Les Secrets d'un esprit millionnaire)

« Einstein disait que le principe des intérêts composés était la huitième merveille du monde. Pour appliquer le même principe à votre succès, lisez, appréhendez, comprenez et exploitez pleinement le génie de mon ami Darren Hardy pour concrétiser tous vos rêves, vos espoirs et vos désirs. »

—Mark Victor Hansen, co-créateur de la série No. 1 du *New York Times*, *Chicken Soup for the Soul* (Bouillon de poulet pour l'âme) et co-auteur de *The One Minute Millionaire* (Le Millionnaire minute)

« Les gens qui parlent de « succès » sans parvenir à l'appliquer à leur vie personnelle, à leurs relations, leur mariage et leur famille, ne forcent ni notre respect ni notre admiration car leurs paroles sonnent faux. Depuis que nous connaissons Darren Hardy, toutes nos conversations incluent nos enfants, nos conjoints et nos familles. Pour nous, Darren en sait long sur la réussite et surtout, il veut que l'on réussisse pour les bonnes raisons ! »

—Richard and Linda Eyre, auteurs du best-seller No 1 du *New York Times* *Teaching Your Children Values*

« L'Effet cumulé de Darren Hardy présente les plus grands principes axés sur la réussite et pouvant s'appliquer à tous ceux qui en ont besoin. En tant que leader d'opinion, il apporte une immense contribution à notre industrie. C'est un merveilleux ouvrage ! »

—Stedman Graham, auteur, intervenant et entrepreneur

« On a parfois l'opportunité de bondir de la troupe à celle dont on a toujours rêvé. Ce livre et ce moment est venu. Un superbe ouvrage écrit par l'industrie. »

—Robin Sharma, auteur des best-sellers *N* Ferrari (Le Moine qui vendit sa Ferrari) et

« J'ai passé ma vie à aider les gens à rêver et obtenir des résultats immédiats ; c'est pourquoi je recommande à tous mes clients. Darren a le don de toute simplicité des techniques efficaces qui fonctionnent et permettent de mettre en application sa formule. »

—Connie Podesta, intervenante d'honneur,

« S'il y a quelqu'un qui connaît les principes du succès, c'est bien Darren Hardy, éditeur et directeur de *SUCCESS* ! Son livre préconise un retour à l'essentiel : vraiment faire pour réussir. Faites de L'Effet cumulé pour la vie, pas à pas ! »

—Dr. Tony Alessandra, auteur de *The Power of Charisma* (Développez votre charisme)

« Avec L'Effet cumulé, Darren Hardy rejoint le développement personnel ! Si vous cherchez à donner vie à votre vrai potentiel, ce livre est un guide d'emploi pour réussir. »

—Vic Conant, directeur de *Nightingale-Conant*

« Dans la vie, on se laisse facilement progresser efficacement, ne vous contentez pas de progresser. »

—Tony Jeary, coach des PDG et des responsables

« Le magazine *SUCCESS* a toujours été un guide depuis son lancement il y a plus d'un siècle. La publication pour le 21^e siècle, en a à présent de quoi vous permettre de vous façonner la vie dont vous rêvez : dévorez-le du début à la fin. »

—Steve Farber, auteur des best-sellers *7 Habits of a Highly Effective Person* (7 Habits de l'homme très efficace)

« mode idéale pour obtenir la vie dont vous rêvez. Lisez-le attentivement mais surtout, appliquez- »

« ...ant et auteur de *The Art of Influence : 3 with You* (L'Art d'influencer : la persuasion de soi) et de *The Twelve Pillars* »

« ...ec L'Effet cumulé que le bon sens, quand il équilibre les résultats hors du commun. Suivez ces quelques principes sur quoi vous avez toujours été destiné ! »

« ...ant et auteur de *The Psychology of Winning* »

« ...ra à vaincre la concurrence, dépasser les défis de la vie que vous méritez ! »

« ...est-seller N° 1 du New York Times, *Secrets of Success* (Les Secrets d'un esprit millionnaire) »

« ...cipe des intérêts composés était la huitième étape pour acquiescer le même principe à votre succès, lisez, appliquez pleinement le génie de mon ami Darren Hardy, vos espoirs et vos désirs. »

« ...créateur de la série No. 1 du New York Times, *Chicken Soup for the Soul* (Bouillon de poulet pour l'âme) et co-auteur de *The Millionaire Minute* (Le Millionnaire minute) »

« ...ccès » sans parvenir à l'appliquer à leur vie personnelle, mariage et leur famille, ne forcent ni notre imagination, leurs paroles sonnent faux. Depuis que nous avons nos conversations incluent nos enfants, nous, Darren en sait long sur la réussite et pour les bonnes raisons ! »

« ...auteurs du best-seller No 1 du New York Times, *12 Values* »

« ...Hardy présente les plus grands principes axés sur l'empowerment à tous ceux qui en ont besoin. En tant qu'entrepreneur, votre immense contribution à notre industrie. »

« ...intervenant et entrepreneur »

« On a parfois l'opportunité de bondir de la situation dans laquelle on se trouve à celle dont on a toujours rêvé. Ce livre vous en offre la possibilité. Le moment est venu. Un superbe ouvrage écrit par une personnalité-phare de l'industrie. »

—Robin Sharma, auteur des best-sellers No 1 *The Monk Who Sold His Ferrari* (Le Moine qui vendit sa Ferrari) et *The Leader Who Had No Title*

« J'ai passé ma vie à aider les gens à revenir à l'essentiel pour réussir et obtenir des résultats immédiats ; c'est pourquoi j'adore ce livre, que je recommande à tous mes clients. Darren a le don incroyable de partager en toute simplicité des techniques efficaces qui font gagner un temps précieux et permettent de mettre en application sa formule du succès sur-le-champ. »

—Connie Podesta, intervenante d'honneur, auteure et coach exécutive

« S'il y a quelqu'un qui connaît les principes fondamentaux du succès, c'est bien Darren Hardy, éditeur et directeur de la publication du magazine SUCCESS ! Son livre préconise un retour à l'essentiel et explique ce qu'il faut vraiment faire pour réussir. Faites de L'Effet cumulé votre mode d'emploi pour la vie, pas à pas ! »

—Dr. Tony Alessandra, auteur de *The Platinum Rule* et de *Charisma* (Développez votre charisme)

« Avec L'Effet cumulé, Darren Hardy rejoint les rangs des grands auteurs du développement personnel ! Si vous cherchez sérieusement à réussir et à donner vie à votre vrai potentiel, ce livre est un must. Il vous servira de mode d'emploi pour réussir. »

—Vic Conant, directeur de Nightingale-Conant

« Dans la vie, on se laisse facilement distraire. Si vous souhaitez progresser efficacement, ne vous contentez pas de lire ce livre : étudiez-le scrupuleusement. »

—Tony Jeary, coach des PDG et des responsables les plus influents au monde

« Le magazine SUCCESS a toujours été un gisement d'idées marquantes depuis son lancement il y a plus d'un siècle. Darren Hardy, capitaine de cette publication pour le 21^e siècle, en a à présent distillé les principes essentiels qui vous permettront de vous façonner la vie dont avez toujours rêvé. Ne lisez pas ce livre : dévorez-le du début à la fin. »

—Steve Farber, auteur des best-sellers *The Radical Leap* et de *Greater Than Yourself*

« Ce livre est un incontournable pour tous les gens en quête de succès. Vous voulez savoir ce qu'il faut faire pour réussir ? Vous voulez savoir comment vous y prendre ? Tout est là. Voici votre mode d'emploi pour réussir. »

—Keith Ferrazzi, auteur No. 1 du *New York Times* de *Who's Got Your Back* et de *Never Eat Alone*

« L'Effet cumulé est un guide efficace et complet pour réussir. Sa stratégie élaborée vise à vous mener là où vous portent vos rêves. Le nom de Darren Hardy rime avec succès ! Je vous conseille de lire ce livre, de l'appliquer et de réussir. »

—Jeffrey Hayzlett, auteur de *The Mirror Test* et directeur du marketing chez Kodak

« Vous pouvez passer le reste de votre vie à chercher un moyen de réussir, ou vous pouvez suivre les principes et les méthodes éprouvés de ce livre. A vous de voir : choisissez la difficulté... ou utilisez votre jugeote ! »

—John Assaraf, auteur de *The Answer (La Réponse)* et *Having It All*

« Enfin ! Darren Hardy a tout dit dans ce livre, concentré sensationnel des fondamentaux requis pour mener la vie que vous avez toujours imaginée. Maîtrisez ces règles de base et vous serez à jamais maître de votre avenir ! »

—Don Hutson, intervenant, co-auteur du best-seller No. 1 du *New York Times* *The One Minute Entrepreneur (L'Entrepreneur minute)*, et PDG de U.S. Learning

« Votre vie est le résultat net de chaque pas que vous faites. Ce guide efficace vous montrera comment prendre des décisions et des habitudes plus saines et avoir des pensées plus positives. Votre succès est réellement entre vos mains... dans les pages de ce livre. »

—Jim Cathcart, intervenant et auteur de *The Acorn Principle*

« Chez Zappos, l'une de nos valeurs essentielles est la quête de la croissance et de l'apprentissage. Le hall de nos bureaux dispose d'une bibliothèque de don dans laquelle nos employés et nos visiteurs peuvent puiser des livres qui, à notre avis, les aideront à se développer à la fois personnellement et professionnellement. J'ai hâte d'ajouter L'Effet cumulé à notre collection. »

—Tony Hsieh, auteur de *Delivering Happiness* et PDG de Zappos

« S'il est une personne qui sait prendre la température du succès, c'est bien Darren Hardy, éditeur et directeur de la publication du magazine *SUCCESS*. Je suis toujours impatient de lire ce qu'il a à dire. Il synthétise avec brio les meilleures idées du moment. »

—Larry Benet, directeur du *Speakers and Authors Networking Group*

L'EFFET CUMULÉ

CHOISISSEZ DE DÉCUPLER

DARREN HARDY

— Éditeur du magazine *SUCCESS*

SUCCESS | BC

able pour tous les gens en quête de succès. Vous
pour réussir ? Vous voulez savoir comment
vici votre mode d'emploi pour réussir.

No. 1 du New York Times de Who's Got Your
e

ide efficace et complet pour réussir. Sa stratégie
vous portent vos rêves. Le nom de Darren Hardy
lle de lire ce livre, de l'appliquer et de réussir. »
de The Mirror Test et directeur du

e de votre vie à chercher un moyen de réussir,
cipes et les méthodes éprouvées de ce livre. A
ulté... ou utilisez votre jugeote ! »

The Answer (La Réponse) et Having It All

out dit dans ce livre, concentré sensationnel
nener la vie que vous avez toujours imaginée.
ous serez à jamais maître de votre avenir ! »

t, co-auteur du best-seller No. 1 du New
te Entrepreneur (L'Entrepreneur minute), et

chaque pas que vous faites. Ce guide efficace vous
ions et des habitudes plus saines et avoir des pensées
nent entre vos mains... dans les pages de ce livre. »

t et auteur de The Acorn Principle

aleurs essentielles est la quête de la croissance
nos bureaux dispose d'une bibliothèque de
i et nos visiteurs peuvent puiser des livres
se développer à la fois personnellement et
jouter L'Effet cumulé à notre collection. »

livering Happiness et PDG de Zappos

rendre la température du succès, c'est bien Darren
lication du magazine SUCCESS. Je suis toujours
thétise avec brio les meilleures idées du moment. »

Speakers and Authors Networking Group

L'EFFET CUMULÉ

CHOISISSEZ DE DÉCOUPLER VOTRE RÉUSSITE

DARREN HARDY

— Éditeur du magazine *SUCCESS*

SUCCESS | BOOKS

Si ce livre ne comportait pas de couverture lorsque vous l'avez acheté, sachez qu'il peut s'agir d'un livre volé considéré comme « invendu et détruit » par l'éditeur. Si tel est le cas, ni l'auteur ni l'éditeur n'ont été rémunérés pour ce livre endommagé.

La reproduction de ce livre, en tout ou en partie, ainsi que sa transmission, quelle qu'en soit la forme ou le moyen, par voie électronique ou mécanique y compris par photocopie, par enregistrement ou par un quelconque système de stockage et d'extraction de données, sont interdites sans l'accord écrit de l'éditeur. Pour de plus amples informations, veuillez contacter SUCCESS Books.

Copyright © 2011 VideoPlus Europe Sp. z o.o.

Tous droits réservés pour l'édition française

Publié par VideoPlus Europe Sp. z o.o.
www.videoplus.com/eu

SUCCESS est une marque déposée. Le magazine SUCCESS, SUCCESS Books et son logotype sont des marques commerciales de SUCCESS Media. Toutes les marques commerciales et toutes les marques déposées citées dans L'Effet cumulé appartiennent de droit à leurs propriétaires.

Imprimé en Pologne

Graphisme par Greg Luther et Amy McMurry
Traduit de l'anglais par Cynthia Piaud

ISBN : 978-83-932222-3-0

Ce livre est dédié à :

Jerry Hardy, mon garçon d'honneur, m'a enseigné les principes par son exemple, m'a enseigné les principes

Et à Jim Rohn, mon mentor : l'homme tant d'autres enseignements, à parler de ceux qui souhaitent voir changer les choses

it pas de couverture lorsque vous l'avez
t s'agir d'un livre volé considéré comme
ar l'éditeur. Si tel est le cas, ni l'auteur ni
rés pour ce livre endommagé.

ivre, en tout ou en partie, ainsi que sa
en soit la forme ou le moyen, par voie
ique y compris par photocopie, par
un quelconque système de stockage et
sont interdites sans l'accord écrit de
amples informations, veuillez contacter

is Europe Sp. z o.o.

édition française

ve Sp. z o.o.

ie déposée. Le magazine SUCCESS,
otype sont des marques commerciales
s les marques commerciales et toutes
dans L'Effet cumulé appartiennent de

et Amy McMurry
hia Piaud

Ce livre est dédié à :

Jerry Hardy, mon garçon d'honneur, mon père : l'homme qui,
par son exemple, m'a enseigné les principes de l'Effet cumulé.

Et à Jim Rohn, mon mentor : l'homme qui m'a appris, parmi
tant d'autres enseignements, à parler de sujets qui importent à
ceux qui souhaitent voir changer les choses.

TABLE DES MATIÈRES

ATTENTION ! Ces titres de chapitres peuvent paraître simples. Les stratégies qui mènent au succès ne sont plus un secret pour personne et pourtant, la plupart des gens choisissent de les ignorer. Vous croyez déjà détenir la clé du succès ? C'est ce que pense tout le monde. Pourtant, les six stratégies énoncées dans ce livre, si vous les appliquez dans l'ordre, feront décoller vos revenus, votre vie— votre succès— comme nulle autre.

En ma qualité d'éditeur du magazine SUCCESS, j'ai une très vaste expérience. Rien n'est aussi efficace que l'**effet cumulé** d'actions simples mises en œuvre correctement sur la durée.

Voici la clé, la réponse que vous attendiez pour réussir votre vie pleinement. Quel que soit votre rêve, votre désir ou votre objectif, ce livre contient le plan d'action destiné à le réaliser. Lisez-le, et préparez-vous à chambouler votre vie.

Remerciements

Communiqué spécial d'Anthony Robbins

Introduction

Chapitre 1 : L'EFFET CUMULÉ en action

Chapitre 2 : Les choix

Chapitre 3 : Les habitudes

Chapitre 4 : L'élan

Chapitre 5 : Les influences

Chapitre 6 : L'accélération

Conclusion

Références

TABLE DES MATIÈRES

Remerciements	xiii
Communiqué spécial d'Anthony Robbins	xv
Introduction	1
Chapitre 1 : L'EFFET CUMULÉ en action	7
Chapitre 2 : Les choix	27
Chapitre 3 : Les habitudes	61
Chapitre 4 : L'élan	103
Chapitre 5 : Les influences	129
Chapitre 6 : L'accélération	153
Conclusion	173
Références	179

Les titres de chapitres peuvent paraître étranges qui mènent au succès ne sont pas pour une personne et pourtant, la plupart d'entre eux ne les ignorent. Vous croyez déjà au succès ? C'est ce que pense tout le monde. Les six stratégies énoncées dans ce livre, appliquées dans l'ordre, feront décoller votre vie — votre succès — comme nulle autre.

En tant que directeur du magazine SUCCESS, j'ai une expérience. Rien n'est aussi efficace que d'actions simples mises en œuvre à long terme.

La réponse que vous attendiez pour réussir n'est pas si simple. Quel que soit votre rêve, votre objectif, ce livre contient le plan pour le réaliser. Lisez-le, et préparez-vous à votre vie.

REMERCIEMENT

Je transmets ma gratitude et mes remercie de SUCCESS Media et du magazine SUC tout au long de cette période de travail ad terminée au bord des larmes, et tout particul amis et collègues Reed Bilbray et Stuart Joh

A ma muse et collaboratrice Linda Si à repêcher les histoires et les références d donner ordre et cohérence...

Aux dons de magicienne de ma relect touche de génie de Lisa Ocker, rédactrice d et à notre rédactrice en chef Deborah Heis

Aux nombreux et talentueux exper personnel avec lesquels j'ai collaboré et don des vingt dernières années : tous les dir révolutionnaires et individus d'exception c pouvoir glaner moult opinions, idées et pl mes interviews...

A tous les lecteurs du magazine SUC de mes autres travaux, dont les commer encourageants me donnent envie de cont potentiel afin de mieux aider les autres à c

Enfin, et surtout, à ma magnifique c Georgia qui a passé bien des soirées et b moi lorsque je travaillais sur ce manuscrit

REMERCIEMENTS

Je transmets ma gratitude et mes remerciements à mes équipiers de SUCCESS Media et du magazine SUCCESS pour leur soutien tout au long de cette période de travail acharné qui s'est parfois terminée au bord des larmes, et tout particulièrement à mes bons amis et collègues Reed Bilbray et Stuart Johnson...

A ma muse et collaboratrice Linda Sivertsen qui m'a aidé à repêcher les histoires et les références de mon passé et à leur donner ordre et cohérence...

Aux dons de magicienne de ma relectrice Erin Casev, à la touche de génie de Lisa Ocker, rédactrice du magazine SUCCESS, et à notre rédactrice en chef Deborah Heisz...

Aux nombreux et talentueux experts en développement personnel avec lesquels j'ai collaboré et dont j'ai appris tout au long des vingt dernières années : tous les directeurs, entrepreneurs révolutionnaires et individus d'exception dont j'ai eu la chance de pouvoir glaner moult opinions, idées et philosophies au cours de mes interviews...

A tous les lecteurs du magazine SUCCESS, de mon blog et de mes autres travaux, dont les commentaires enthousiastes et encourageants me donnent envie de continuer à optimiser mon potentiel afin de mieux aider les autres à optimiser le leur...

Enfin, et surtout, à ma magnifique et merveilleuse épouse Georgia qui a passé bien des soirées et bien des week-ends sans moi lorsque je travaillais sur ce manuscrit.

Quoi que l'on apprenne, quelle que soit la stratégie ou la tactique que l'on emploie, l'Effet cumulé est la voie du succès.

COMMUNIQUÉ SPI D'ANTHONY ROB

Au cours des trente dernières années d'aider plus de 4 millions de personnes tout au long de leur vie. J'ai travaillé avec des gens, des présidents d'États et des prisonniers, des acteurs primés aux Oscars milliardaires ou d'autres tentant tant bien que mal leur affaire. Qu'il s'agisse d'aider une famille soudée, ou un prisonnier à repartir, j'ai toujours été attaché à aider les gens à accomplir des choses concrètes et durables. Cela ne se fait pas par magie ou de formule secrète, mais seulement en utilisant les outils, les stratégies et les théories qui ont réellement permis de détruire les schémas qui empêchent les gens de mener une vie chargée de sens.

Darren et moi avons tout deux pris la décision d'être maîtres de nos vies. Nous avons appris auprès de ceux qui menaient le genre de vie que nous aspirions, puis nous avons appliqué

on apprenne, quelle que
gie ou la tactique que l'on
ffet cumulé est la voie du
succès.

COMMUNIQUÉ SPÉCIAL D'ANTHONY ROBBINS

Au cours des trente dernières années, j'ai eu le privilège d'aider plus de 4 millions de personnes à changer de vie du tout au tout. J'ai travaillé avec des gens de tous horizons : des présidents d'États et des prisonniers, des athlètes olympiques et des acteurs primés aux Oscars, des entrepreneurs milliardaires ou d'autres tentant tant bien que mal de lancer leur affaire. Qu'il s'agisse d'aider un couple à garder une famille soudée, ou un prisonnier à repartir du bon pied, je me suis toujours attaché à aider les gens à obtenir des résultats concrets et *durables*. Cela ne se fait pas à coup de baguette magique ou de formule secrète, mais *seulement* en comprenant les outils, les stratégies et les théories qui permettent réellement de détruire les schémas qui empêchent tant de gens de mener une vie chargée de sens.

Darren et moi avons tout deux pris la décision, très jeunes, d'être maîtres de nos vies. Nous avons cherché des réponses auprès de ceux qui menaient le genre de vie à laquelle nous aspirions, puis nous avons appliqué ce que nous avions

appris. Il n'est guère surprenant que nous citions tous deux Jim Rohn parmi nos mentors. Jim excellait dans l'art d'aider les gens à comprendre les vérités, les lois et les pratiques qui assurent un succès véritable et durable. Jim nous a appris que la réussite n'est pas une question de chance mais de science. Certes, tout le monde est différent, mais les lois de la réussite sont toujours les mêmes. On récolte ce que l'on sème : on n'obtient de la vie que ce que l'on veut bien y mettre. Si vous voulez être aimé, aimez les autres. Si vous voulez réussir, aidez les autres à réussir. Apprenez à maîtriser la science de la réussite, et vous réussirez.

Darren Hardy est la preuve incarnée de sa philosophie. Il fait ce qu'il dit. Ce qu'il partage dans ce livre s'inspire de ce qui a marché pour lui, et pour moi aussi.

En appliquant des principes fondamentaux simples mais profonds et garants de réussite, Darren gagnait déjà plus d'un million de dollars par an à l'âge de 24 ans, et a fondé une société valant plus de 50 millions de dollars pour ses 27 ans. Depuis vingt ans, il consacre sa vie à étudier et à mener des recherches sur le thème du succès. Il s'est lui-même transformé en souris de laboratoire pour tester des milliers d'idées, de ressources et d'outils différents, et c'est à travers ses propres défaites et ses propres triomphes qu'il a appris quelles idées et quelles stratégies méritaient d'être retenues, et lesquelles étaient tout simplement bidon.

Depuis seize ans, je croise le chemin de Darren qui, en tant que figure de proue dans le domaine du développement personnel, a travaillé en étroite collaboration avec des centaines d'auteurs, d'intervenants et de leaders d'opinions les plus influents. Il a formé des dizaines de milliers

d'entrepreneurs, conseillé de nombreux et personnellement encadré des douzaines d'entreprises et d'individus particuliers recourant à leur expérience pour déterminer ce qui marche vraiment, et a contrarié pas. En tant qu'éditeur du magazine *Success* au cœur de l'industrie du développement personnel, interviewé des leaders influents, de l'Amiral Colin Powell en passant par moi-même), sur une multitude de thèmes, Darren a extrait les meilleures idées pour mieux réussir. Ce livre est une véritable mine d'informations sur le développement personnel, informations qu'il ingurgite et régurgite sous forme d'analyses, de résolutions, et de conseils bien distinctes. Il a dégrossi ces données pour vous concentrer sur les principes fondamentaux immédiatement applicables à votre projet, et des résultats tangibles et durables.

L'Effet cumulé est le mode d'emploi pour contrôler le système, à le maîtriser et à l'adapter à vos besoins et vos désirs. Une fois lancé, il ne s'interposera pas entre vous et vos objectifs.

L'Effet cumulé se base sur le principe de la prise de décision au cours de ma vie et de mon apprentissage. Vous qui décidez de votre destin. Laissez-vous guider. Les petites décisions prises soit là où vous voulez aller, soit tout simplement le fait, chaque décision, aussi minime soit-elle, a un impact sur votre vie. Le moindre écart de direction peut changer la trajectoire qui change. Ce qui semble être

surprenant que nous citions tous deux mentors. Jim excellait dans l'art d'aider les vérités, les lois et les pratiques qui sont fiables et durables. Jim nous a appris que la question de chance n'est pas de science. C'est différent, mais les lois de la réussite sont les mêmes. On récolte ce que l'on sème : on ne peut pas avoir ce que l'on veut bien y mettre. Si vous voulez réussir, apprenez à maîtriser la science de la réussite.

Il est la preuve incarnée de sa philosophie. Il partage dans ce livre s'inspirer de ce qui fonctionne et pour moi aussi.

Les principes fondamentaux sont simples mais la réussite, Darren gagnait déjà plus de 1 million par an à l'âge de 24 ans, et a fondé une entreprise de 50 millions de dollars pour ses 27 ans. Il consacre sa vie à étudier et à mener la recherche sur le thème du succès. Il s'est lui-même créé un laboratoire pour tester des milliers de stratégies et d'outils différents, et c'est à travers ses propres triomphes qu'il a appris quelles stratégies méritaient d'être retenues, et lesquelles sont simplement bidon.

Il croise le chemin de Darren qui, en travaillant dans le domaine du développement personnel en étroite collaboration avec des mentors et de leaders d'opinion, a formé des dizaines de milliers

d'entrepreneurs, conseillé de nombreuses grosses sociétés, et personnellement encadré des douzaines de directeurs d'entreprises et d'individus particulièrement performants, recourant à leur expérience pour déterminer ce qui importe et ce qui marche vraiment, et a contrario, ce qui ne marche pas. En tant qu'éditeur du magazine *SUCCESS*, Darren vit au cœur de l'industrie du développement personnel. Il a interviewé des leaders influents, de Richard Branson au Général Colin Powell en passant par Lance Armstrong (et moi-même), sur une multitude de thèmes liés au succès, et en a extrait les meilleures idées pour mieux les compiler. Darren est une véritable mine d'informations sur l'accomplissement personnel, informations qu'il ingurgite, trie, filtre, digère et régurgite sous forme d'analyses, de résumés et de catégories bien distinctes. Il a dégrossi ces données pour mieux se concentrer sur les principes fondamentaux, principes immédiatement applicables à votre propre vie pour obtenir des résultats tangibles et durables.

L'Effet cumulé est le mode d'emploi qui vous apprendra à contrôler le système, à le maîtriser et à lui donner forme selon vos besoins et vos désirs. Une fois lancé, plus rien ne pourra s'interposer entre vous et vos objectifs.

L'Effet cumulé se base sur le principe que j'ai appliqué tout au cours de ma vie et de mon apprentissage, à savoir : c'est vous qui décidez de votre destin. L'avenir, c'est ce que vous en faites. Les petites décisions prises au quotidien mènent soit là où vous voulez aller, soit tout droit au désastre. En fait, chaque décision, aussi minime soit-elle, donne forme à votre vie. Le moindre écart de direction, et c'est toute la trajectoire qui change. Ce qui semble être une décision infime

et sans conséquences peut se transformer en une erreur de calcul monumentale. De votre alimentation à votre lieu de travail, de votre entourage à vos occupations, chaque choix détermine votre vie actuelle mais surtout, votre vie à venir. La bonne nouvelle, c'est que vous pouvez changer tout cela. Si une simple erreur de calcul de deux millimètres peut complètement modifier la trajectoire de votre vie, une simple rectification de deux millimètres peut aussi la ramener sur la bonne voie. A condition de trouver le plan, le guide, la carte, qui vous indiquera la bonne direction, comment vous y rendre et comment ne pas vous tromper de chemin.

Ce livre est précisément le plan d'action détaillé et tangible dont je parle. Laissez-le vous surprendre, mettez vos suppositions de côté, éveillez votre curiosité et ajoutez de la valeur à votre vie, *dès maintenant*. Servez-vous de cet outil. Tirez-en parti pour obtenir la vie et le succès que vous désirez. Suivez ces quelques conseils, ainsi que les préceptes proposés dans ce livre, chaque jour, et je suis convaincu que vous profiterez pleinement de la vie.

Vivez avec passion !

Anthony Robbins

Entrepreneur, auteur et expert en performances d'excellence

Ce livre parle de succès et de ce qu'il faut en avoir. Il est temps que quelqu'un vous le dise : les formules magiques et les astuces miracles n'existent pas. On ne gagne pas 200 000 dollars par semaine et 20 ans de jeunesse sur le marché de la crème ; et on ne résout pas ses problèmes en avalant un cachet. Bref, on ne réussit pas sa vie en se contentant de suivre ce genre de conseils. Il serait bien de trouver succès, gloire, confort et amitié, santé et bien-être dans un petit appartement au coin d'une rue. Malheureusement, ce ne fonctionne pas.

Nous sommes bombardés en permanence par tous les sens : les uns nous offrent la richesse, la forme, la jeunesse et l'attrait sexuel... et sans effort par simple paiement en espèces. Ce marketing nous trompe :

s peut se transformer en une erreur de
De votre alimentation à votre lieu de
urage à vos occupations, chaque choix
actuelle mais surtout, votre vie à venir.
est que vous pouvez changer tout cela.
r de calcul de deux millimètres peut
er la trajectoire de votre vie, une simple
millimètres peut aussi la ramener sur
dition de trouver le plan, le guide, la
era la bonne direction, comment vous y
pas vous tromper de chemin.
isément le plan d'action détaillé et
e. Laissez-le vous surprendre, mettez
ôté, éveillez votre curiosité et ajoutez
ie, *dès maintenant*. Servez-vous de cet
ur obtenir la vie et le succès que vous
elques conseils, ainsi que les préceptes
, chaque jour, et je suis convaincu que
nent de la vie.

expert en performances d'excellence

INTRODUCTION

Ce livre parle de succès et de ce qu'il faut *réellement* faire pour en avoir. Il est temps que quelqu'un vous l'explique une bonne fois pour toutes car cela fait trop longtemps que l'on vous mène en bateau : les formules magiques et les remèdes miracle, ça n'existe pas. On ne gagne pas 200 000 dollars par an en passant seulement deux heures par jour sur Internet ; on ne perd pas 15 kilos par semaine et 20 ans de rides sur le visage en s'enduisant de crème ; et on ne résout pas ses problèmes sentimentaux en avalant un cachet. Bref, on ne réussit pas durablement dans la vie en se contentant de suivre ce genre de fables. Comme ce serait bien de trouver succès, gloire, confiance en soi, amour et amitié, santé et bien-être dans un paquet prêt à l'emploi au supermarché du coin. Malheureusement, ce n'est pas comme ça que ça fonctionne.

Nous sommes bombardés en permanence de messages tous plus sensationnels les uns que les autres nous promettant richesse, forme, jeunesse et sex-appeal... du jour au lendemain et sans effort par simple paiement en trois fois de 39,95 dollars. Ce martèlement marketing nous trompe sur la nature des efforts

à fournir pour réussir. Nous avons perdu de vue les principes fondamentaux, simples mais si profonds, sans lesquels espérer réussir est illusoire.

Mais ça suffit. J'en ai assez de voir ce genre de messages imprudents induire les gens en erreur. Si j'ai écrit ce livre, c'est pour vous ramener à l'essentiel. Je vais vous aider à « faire le ménage » en vous recentrant sur ces principes fondamentaux. Appliquez immédiatement à *votre* vie les exercices et les principes éprouvés présentés dans ce livre, et vous obtiendrez des résultats tangibles et durables. Je vais vous apprendre à optimiser le pouvoir de l'Effet cumulé, c'est-à-dire du système qui régit la façon dont vous fonctionnez depuis votre naissance, pour le meilleur ou pour le pire. Utilisez-le à votre avantage et vous serez réellement à même de révolutionner votre vie. Vous connaissez l'expression « à cœur vaillant, rien d'impossible », n'est-ce pas ? C'est vrai, mais seulement si vous savez comment vous y prendre. *L'Effet cumulé* est le mode d'emploi qui va vous enseigner à maîtriser ce système. Suivez les instructions et tout ce que vous entreprendrez vous réussira.

Comment suis-je aussi sûr que l'Effet cumulé est tout ce dont vous avez besoin pour réussir ? Pour commencer, tout simplement parce que j'ai moi-même appliqué ces principes. J'ai horreur des auteurs qui se vantent de leur succès, mais je tiens à ce que vous sachiez que je parle en connaissance de cause : je ne vous sers pas une théorie réchauffée, mais ma propre expérience. Comme l'a mentionné Anthony Robbins, j'ai joui d'un succès considérable dans mes diverses entreprises car je me suis toujours attaché à suivre les principes énoncés dans ce livre. Depuis maintenant vingt ans, j'étudie avec passion la réussite humaine sous toutes ses formes. J'ai consacré des

sommes considérables à tester des milliers de méthodes et de philosophies différentes. Mon expérience a prouvé que, quoi que l'on apprenne, quelle que soit la tactique que l'on emploie, l'Effet cumulé est la clé du succès.

Par ailleurs, cela fait seize ans que je suis impliqué dans le développement personnel. J'ai travaillé avec des milliers d'opinion, des intervenants et des auteurs de qualité d'intervenant et de consultant, j'ai travaillé avec des milliers d'entrepreneurs. J'ai encadré des directeurs d'entreprise et d'institutions, j'ai travaillé avec des personnes particulièrement performantes. Parmi ces personnes, j'ai extrait « ce qui marche », et « ce qui ne marche pas ».

Enfin, en tant qu'éditeur du magazine *Entrepreneur*, j'ai sélectionné des milliers de propositions d'articles et de livres, j'ai sélectionné des experts présentés dans le magazine. Chaque mois, j'interviewe des experts prééminents dont j'isole les idées les plus pertinentes de nombreux thèmes liés au succès. Chaque jour, de journée, je consomme, trie, filtre et sélectionne des informations portant sur l'accomplissement.

Bref, fort d'une vue aussi exhaustive et d'une sagesse acquise en étudiant les enseignements d'excellence mis en pratique par certaines des personnes les plus accomplies de la planète, une érudition qui prouve que les principes fondamentaux sont ceux que l'on ne peut pas ignorer et entendre la plupart des grandes idées de la vie. Je n'ai pas la toute dernière recette miracle ni la méthode autoproclamée qui me berneront avec une fausse science scientifique. Je n'y crois pas, j'ai trop de

Nous avons perdu de vue les principes
es mais si profonds, sans lesquels espérer

ai assez de voir ce genre de messages
s gens en erreur. Si j'ai écrit ce livre, c'est
l'essentiel. Je vais vous aider à « faire le
entrant sur ces principes fondamentaux.
ment à *votre* vie les exercices et les
ésentés dans ce livre, et vous obtiendrez
s et durables. Je vais vous apprendre à
le l'Effet cumulé, c'est-à-dire du système
vous fonctionnez depuis votre naissance,
ur le pire. Utilisez-le à votre avantage et
à même de révolutionner votre vie. Vous
« à cœur vaillant, rien d'impossible »,
mais seulement si vous savez comment
cumulé est le mode d'emploi qui va vous
e système. Suivez les instructions et tout
rez vous réussira.

ssi sûr que l'Effet cumulé est tout ce
pour réussir ? Pour commencer, tout
ai moi-même appliqué ces principes. J'ai
se vantent de leur succès, mais je tiens
que je parle en connaissance de cause :
e théorie réchauffée, mais ma propre
mentionné Anthony Robbins, j'ai joui
e dans mes diverses entreprises car je
é à suivre les principes énoncés dans
nant vingt ans, j'étudie avec passion
is toutes ses formes. J'ai consacré des

sommes considérables à tester des milliers d'idées, de ressources
et de philosophies différentes. Mon expérience personnelle m'a
prouvé que, quoi que l'on apprenne, quelle que soit la stratégie
ou la tactique que l'on emploie, l'Effet cumulé est la voie du
succès.

Par ailleurs, cela fait seize ans que je sévis dans le domaine
du développement personnel. J'ai travaillé avec des leaders
d'opinion, des intervenants et des auteurs respectés. En ma
qualité d'intervenant et de consultant, j'ai formé des dizaines
de milliers d'entrepreneurs. J'ai encadré des business leaders,
des directeurs d'entreprise et d'innombrables individus
particulièrement performants. Parmi ces milliers d'études de
cas, j'ai extrait « ce qui marche », et « ce qui ne marche pas ».

Enfin, en tant qu'éditeur du magazine *SUCCESS*, je feuillette
des milliers de propositions d'articles et de livres, participe à la
sélection des experts présentés dans le magazine et revois tout
leur matériel. Chaque mois, j'interviewe une demi-douzaine
d'experts prééminents dont j'isole les meilleures idées sur
de nombreux thèmes liés au succès. Chaque jour, à longueur
de journée, je consomme, trie, filtre et élague une multitude
d'informations portant sur l'accomplissement de soi.

Bref, fort d'une vue aussi exhaustive de ce domaine, et de la
sagesse acquise en étudiant les enseignements et les pratiques
d'excellence mis en pratique par certaines des personnes
les plus accomplies de la planète, une évidence s'impose : les
principes fondamentaux sont on ne peut plus clairs. J'ai vu, lu
et entendu la plupart des grandes idées sur le sujet, et ce n'est
pas la toute dernière recette miracle ni le tout dernier prophète
autoproclamé qui me berneront avec une nouvelle « découverte
scientifique ». Je n'y crois pas, j'ai trop de points de référence, j'ai

connu trop de choses et j'ai appris la vérité à la dure. Comme le disait mon mentor, le grand philosophe des affaires Jim Rohn : « Il n'y a pas de nouveaux principes fondamentaux. La vérité n'a rien de nouveau, elle existe depuis toujours. Méfiez-vous de celui qui vous dira : 'Venez, je vais vous montrer mes nouvelles antiquités !', car une antiquité ne se fabrique pas ».

Une fois réduit à sa substantifique moelle, ce livre parle de ce qui importe vraiment, à savoir : qu'est-ce qui marche réellement ? Quelle est la demi-douzaine de principes de base qui, une fois isolée et maîtrisée, constitue le système de fonctionnement qui va vous permettre d'accomplir tous vos objectifs et vous aider à mener la vie que vous auriez toujours dû mener ? Ces six principes fondamentaux se trouvent dans ce livre ; ils forment le système de fonctionnement de *l'Effet cumulé*.

Mais avant d'aller plus loin, j'aimerais vous prévenir d'une chose : le succès n'est pas quelque chose qui s'obtient facilement. C'est un processus laborieux, parfois ennuyeux voire assommant. Devenir riche, influent et excellent dans son domaine nécessite du temps et du travail. Ne vous y trompez pas : vous verrez des changements quasi immédiats dans votre vie en suivant ces quelques principes. Mais si vous éprouvez une aversion pour le travail, la discipline et l'engagement, je vous invite à rallumer la chaîne de téléshopping et à remettre vos espoirs entre les mains de la prochaine publicité, celle qui vous promet le succès immédiat — à condition que vous ayez une bonne carte de crédit.

En conclusion, vous savez déjà tout ce que vous devez savoir pour réussir. Il ne vous faut rien d'autre. S'il suffisait d'en savoir plus, quiconque disposant d'une connexion Internet vivrait dans un manoir, aurait des abdos d'acier et serait follement heureux.

Ce n'est *pas* d'informations supplémentaires — c'est d'un nouveau plan *d'action*.] de nouveaux comportements et de ne cesser de vous saborder, et de vous ouvrir simple que cela.

Vous êtes sur le point de découvrir un et tangible. Chamboulez vos attentes, oubliez curieux et ajoutez de la valeur à votre vie. Les ressources sont mentionnées tout au long disponibles sur TheCompoundEffect.com y rendre et à les utiliser. Ce livre, ainsi qu'il fournit, concentrent le meilleur de tout ce que j'ai étudié et moi-même expérimenté. Soit le magazine SUCCESS vous propose chaque semaine quelque chose qui va vous changer la vie. C'est *vraiment* la vie.

Et maintenant, c'est parti !

et j'ai appris la vérité à la dure. Comme le grand philosophe des affaires Jim Rohn : « Les vrais principes fondamentaux. La vérité existe depuis toujours. Méfiez-vous de ceux qui vous disent que la vérité n'existe pas. Venez, je vais vous montrer mes nouvelles découvertes. La vérité n'est pas une nouveauté, elle ne se fabrique pas ».

En substance, ce livre parle de ce que vous devez savoir : qu'est-ce qui marche réellement ? Une dizaine de principes de base qui, une fois appliqués, constituent le système de fonctionnement qui vous permettra de accomplir tous vos objectifs et vous aideront à vous améliorer. Vous auriez toujours dû mener ? Ces six principes se trouvent dans ce livre ; ils forment le squelette de l'Effet cumulé.

Plus loin, j'aimerais vous prévenir que ce n'est pas quelque chose qui s'obtient facilement. Le processus est laborieux, parfois ennuyeux, mais vous en serez riche, influent et excellent dans votre temps et du travail. Ne vous y trompez pas. Les changements quasi immédiats dans votre vie ne sont que quelques principes. Mais si vous éprouvez du mal à appliquer ces principes, le travail, la discipline et l'engagement, je vous recommande la chaîne de téléshopping et à remettre à jour la prochaine publicité, celle qui vous concerne — à condition que vous ayez le temps de le faire.

Vous avez déjà tout ce que vous devez savoir. Il n'y a rien d'autre. S'il suffisait d'en savoir un peu plus, tout le monde serait riche. Tout le monde d'une connexion Internet vivrait dans le confort et serait follement heureux.

Ce n'est *pas* d'informations supplémentaires dont vous avez besoin — c'est d'un nouveau plan d'action. Il est temps d'adopter de nouveaux comportements et de nouvelles habitudes, de cesser de vous saborder, et de vous ouvrir au succès. C'est aussi simple que cela.

Vous êtes sur le point de découvrir un plan d'action détaillé et tangible. Chamboulez vos attentes, oubliez vos a priori, soyez curieux et ajoutez de la valeur à votre vie — *dès maintenant*. Des ressources sont mentionnées tout au long de ce livre ; elles sont disponibles sur TheCompoundEffect.com. N'hésitez pas à vous y rendre et à les utiliser. Ce livre, ainsi que les outils qui y sont fournis, concentrent le meilleur de tout ce que j'ai entendu, vu, étudié et moi-même expérimenté. Soit le meilleur de ce que le magazine SUCCESS vous propose chaque mois, en un petit livre qui va vous changer la vie. C'est *vraiment* aussi simple que cela !

Et maintenant, c'est parti !

CH

L'EFFET CUMUL

Connaissez-vous l'expression « Patience, le temps fait plus que force ni que rage » ? J'ai entendu la fable du lièvre et de la tortue et moi, la tortue, c'est moi. Laissez-moi le temps et je serai capable de battre le lièvre, à tout moment, en toutes circonstances, parce que je suis le meilleur, le plus rapide. Mais grâce aux habitudes positives que j'ai acquises à la constance avec laquelle je les applique à quiconque à la constance. Je suis la preuve de la clé du succès par excellence, même dans les premières embûches qui se présentent à la réussite. La plupart des gens n'arrivent pas à y parvenir et pour cela, je dois remercier mon père, le premier à me former aux vertus de l'effort.

CHAPITRE 1

L'EFFET CUMULÉ EN ACTION

Connaissez-vous l'expression « Patience et longueur de temps font plus que force ni que rage » ? Avez-vous déjà entendu la fable du lièvre et de la tortue ? Eh bien, mesdames et messieurs, la tortue, c'est moi. Laissez-moi suffisamment de temps et je serai capable de battre presque n'importe qui, à tout moment, en toutes circonstances. Pourquoi ? Pas parce que je suis le meilleur, le plus malin ou le plus rapide. Mais grâce aux habitudes positives que j'ai développées et à la constance avec laquelle je les applique. Je crois plus que quiconque à la constance. Je suis la preuve vivante qu'il s'agit de la clé du succès par excellence, même si, pourtant, c'est l'une des premières embûches qui se présente aux gens en mal de réussite. La plupart des gens n'arrivent pas à s'y tenir. Moi oui, et pour cela, je dois remercier mon père. En substance, il a été le premier à me former aux vertus de l'Effet cumulé.

Mes parents ont divorcé quand j'avais 18 mois, et c'est mon père qui m'a élevé seul. Je peux vous dire qu'il n'était pas du genre papa poule. Ancien entraîneur de foot à l'université, il m'a modelé pour que je réussisse.

J'étais réveillé chaque jour à six heures du matin - merci, papa - non par une gentille petite tape sur l'épaule ou même par l'alarme d'un réveil, mais par le son de marteau-piqueur de ses poids de musculation cognant le sol de béton de notre garage, situé juste à côté de ma chambre. Le bruit ressemblait à celui d'un chantier de construction. Il avait peint un immense panneau : « On n'a rien sans rien » sur le mur du garage, qu'il fixait en exécutant, tel un haltérophile, d'interminables séries de soulevés de terre, d'épaulés debout, de fentes avant et de flexions de jambes. Qu'il pleuve, qu'il vente ou qu'il neige, papa ne manquait jamais à l'appel, dans son short et son sweatshirt troué. Il était réglé comme du papier à musique.

J'avais moi-même plus de corvées qu'une femme de ménage et qu'un jardinier réunis. A mon retour de l'école, une liste d'instructions m'attendait : enlever les mauvaises herbes, ratisser les feuilles, balayer le garage, faire la poussière, passer l'aspirateur, faire la vaisselle et j'en passe. Et je n'avais pas intérêt à rapporter de mauvaises notes. C'était comme ça.

C'est mon père qui a inventé l'expression « pas d'excuses ». Pas question d'invoquer une quelconque maladie pour ne pas aller à l'école, à moins de vomir, de saigner ou d'avoir « un os qui dépasse ». Ce terme lui venait de son ancien métier d'entraîneur : ses joueurs savaient qu'ils n'étaient pas autorisés à sortir d'un match à moins d'être gravement blessés. Un jour, l'un de ses quarterbacks a demandé à être mis sur la touche. Papa a répondu : « Tu as un os qui dépasse ? » Le joueur a

enlevé son maillot et effectivement, on lui a cassé la clavicle. Il a été autorisé à sortir.

Mon père avait pour philosophie : « Peu malin ou pas, tu dois compenser par le travail. Pas en expérience, en talent, en intelligence innée. Si ton concurrent est plus intelligent et expérimenté, il te faudra travailler trois ou quatre fois plus, mais tu peux le battre ! » Peu importe le chemin, à redoubler d'efforts là où j'avais des faiblesses. Tu n'arrives pas à dribbler de la main gauche ? Fais-en mille par jour. Tu n'arrives pas à dribbler de la main droite dans le dos et dribbles trois heures par jour ? Accroche-toi et fais des exercices tout l'été jusqu'à l'automne. Si tu n'es pas bon en quelque chose, travaille plus intelligemment. Et n'oublie pas de parler. D'entraîneur de foot, il est devenu meilleur vendeur de sa société, puis de monter sa propre affaire.

Pourtant, il était avare d'instructions. D'habitude, il nous laissait trouver notre propre voie. Il croyait à chacun. Il ne nous forçait pas à faire des choses, mais il fallait obtenir de bonnes notes. Dans les cas, il nous récompensait. Si on avait de bonnes notes, on emmenait manger une glace, un banan, des boules, la sauce chocolat, la chantilly et ainsi de suite. Arrivé plus d'une fois que mes frères et moi, bons résultats à l'école et ne soient pas récompensés, une telle récompense que l'on bossait pour pouvoir y aller.

divorcé quand j'avais 18 mois, et c'est mon
père. Je peux vous dire qu'il n'était pas du
ancien entraîneur de foot à l'université, il
ne réussissait pas.

Chaque jour à six heures du matin - merci,
gentille petite tape sur l'épaule ou même
un coup d'œil, mais par le son de marteau-piqueur
ou vibration cognant le sol de béton de notre
chambre. Le bruit ressemblait à
une construction. Il avait peint un immense
mot sans rien » sur le mur du garage, qu'il
était un haltérophile, d'interminables séries
d'épaulés debout, de fentes avant et de
squats, qu'il pleuve, qu'il vente ou qu'il neige, papa
répondait à l'appel, dans son short et son sweatshirt
avec une feuille de papier à musique.

Plus de corvées qu'une femme de ménage
n'en a. À mon retour de l'école, une liste
était collée : enlever les mauvaises herbes,
nettoyer le garage, faire la poussière, passer
l'aspirateur et j'en passe. Et je n'avais pas
de mauvaises notes. C'était comme ça.

Papa a inventé l'expression « pas d'excuses ».
C'était une quelconque maladie pour ne pas
avoir de vomir, de saigner ou d'avoir « un
mot » qui venait de son ancien métier
et ils savaient qu'ils n'étaient pas autorisés
à moins d'être gravement blessés. Un jour,
papa a demandé à être mis sur la touche.
« As-tu un os qui dépasse ? » Le joueur a

enlevé son maillot et effectivement, on lui voyait l'os de la
clavicule. Il a été autorisé à sortir.

Mon père avait pour philosophie : « Peu importe que tu sois
malin ou pas, tu dois compenser par le travail ce que tu n'as
pas en expérience, en talent, en intelligence ou en compétence
innée. Si ton concurrent est plus intelligent, plus doué ou plus
expérimenté, il te faudra travailler trois ou quatre fois plus dur
mais tu peux le battre ! » Peu importe le challenge, il m'a appris
à redoubler d'efforts là où j'avais des faiblesses : Tu es mauvais
au lancer de balle ? Fais-en mille par jour pendant un mois.
Tu n'arrives pas à dribbler de la main gauche ? Attache-toi la
main droite dans le dos et dribble trois heures par jour. Tu as
de mauvaises notes en maths ? Accroche-toi, suis des cours du
soir et fais des exercices tout l'été jusqu'à ce que ça rentre. Pas
d'excuses. Si tu n'es pas bon en quelque chose, travaille deux
fois plus, travaille plus intelligemment. Et papa ne se contentait
pas de parler. D'entraîneur de foot, il est passé à la vente pour
devenir meilleur vendeur de sa société, avant d'en devenir le
patron puis de monter sa propre affaire.

Pourtant, il était avare d'instructions. Dès le début, papa nous
a laissés trouver notre propre voie. Il croyait à la responsabilité
de chacun. Il ne nous forçait pas à faire nos devoirs tous les
soirs, mais il fallait obtenir de bonnes notes. Quand c'était le
cas, il nous récompensait. Si on avait de bonnes notes, il nous
emmenait manger une glace, un banana split géant avec six
boules, la sauce chocolat, la chantilly et tout le reste ! Il est
arrivé plus d'une fois que mes frères et sœurs n'aient pas de
bons résultats à l'école et ne soient pas de la partie. C'était
une telle récompense que l'on bossait comme des fous pour
pouvoir y aller.

La discipline de mon père m'a servi d'exemple. C'était mon idole et je voulais qu'il soit fier de moi. Je craignais aussi de le décevoir. Il aimait à dire : « Sois celui qui dit « non ». Faire comme tout le monde, c'est facile. Sois celui qui n'est pas comme les autres, sois quelqu'un d'à part. » C'est la raison pour laquelle je ne me suis jamais drogué : il ne m'a jamais sermonné à ce sujet, mais je ne voulais pas faire comme tout le monde. Et je ne voulais pas le décevoir.

Grâce à mon père, j'avais à l'âge de 12 ans un emploi du temps digne d'un ministre. Il m'arrivait bien sûr de râler (j'étais tout de même un enfant) mais au fond de moi, j'aimais l'idée d'avoir de l'avance sur mes camarades de classe. Mon père m'a très vite familiarisé avec la discipline et la mentalité nécessaires pour être quelqu'un de consciencieux et de responsable capable de réussir tout ce qu'il entreprendrait. (Ce n'est pas un hasard si le magazine *SUCCESS* est lu par les gens qui réussissent, comme l'indique sa devise : « What Achievers Read »).

Aujourd'hui, papa et moi rions du fait qu'il m'ait conditionné à être un accro au boulot. A 18 ans, je gagnais un salaire de six chiffres à la tête de ma propre affaire. A 20 ans, j'étais propriétaire d'une maison dans un quartier huppé. A 24 ans, mon salaire est passé à plus d'un million de dollars par an et à 27 ans, j'avais officiellement fait de moi un millionnaire, ma société réalisant plus de 50 millions de dollars de chiffre d'affaire. Aujourd'hui, je n'ai pas encore 40 ans mais ma fortune et mes biens suffisent à mettre ma famille à l'abri jusqu'à la fin de mes jours.

« Il y a des tas de façons de traumatiser un gamin », mon père dit toujours. « Au moins, la mienne était bonne ! Tu ne t'en es pas trop mal tiré. »

J'avoue qu'il m'a fallu *de la pratique* pour rien faire et profiter du moment présent tranquillement sur une chaise longue de (sans apporter une pile de livres de développement personnel), mais je suis techniques de réussite que j'ai apprises de autres mentors.

Ce livre révèle le « secret » de mon si ferveur en ses principes car mon père a vive ainsi, jour après jour, jusqu'à ce que je autrement même si je le souhaitais.

Mais si vous êtes comme la plupart croirez pas vraiment, ce qui se comprer Vous n'avez pas reçu la même éducation modèle. Vous n'avez pas goûté aux bénéfices Notre société a été induite en erreur. On ne le marketing, qui nous invente des probl nous vend des remèdes miracle pour les g croire au « happy end » des films et des oubliée cette bonne vieille valeur qu'est l constant. Examinons ces obstacles un à un

Vous n'avez pas goûté aux bénéfices de l'Effet cumulé

L'Effet cumulé consiste à engranger d'i partir d'une série de choix minimes mai me semble le plus intéressant dans ce pro que les résultats soient significatifs, les m le moment ne donnent pas l'impression c vous employiez cette stratégie pour an

mon père m'a servi d'exemple. C'était mon père qui soit fier de moi. Je craignais aussi de dire : « Sois celui qui dit « non ». Faire non, c'est facile. Sois celui qui n'est pas comme quelqu'un d'à part. » C'est la raison pour laquelle je suis jamais drogué : il ne m'a jamais dit mais je ne voulais pas faire comme tout le monde, mais je ne voulais pas le décevoir.

J'avais à l'âge de 12 ans un emploi du temps très serré. Il m'arrivait bien sûr de râler (j'étais tout jeune), mais au fond de moi, j'aimais l'idée d'avoir des amis, des camarades de classe. Mon père m'a très vite enseigné la discipline et la mentalité nécessaires pour être un adulte responsable capable de prendre des décisions. (Ce n'est pas un hasard si les gens qui réussissent, comme les sportifs professionnels, lisent *What Achievers Read*).

Et moi, j'étais fier du fait qu'il m'ait conditionné à réussir. A 18 ans, je gagnais un salaire de 100 dollars par semaine de ma propre affaire. A 20 ans, j'étais propriétaire d'une maison dans un quartier huppé. A 24 ans, j'étais devenu plus d'un million de dollars par an. Mon père m'avait officiellement fait de moi un millionnaire, mais j'étais fier de plus de 50 millions de dollars de chiffre d'affaires. Je n'ai pas encore 40 ans mais ma fortune est suffisante pour mettre ma famille à l'abri jusqu'à la fin de mes jours.

« Ne faisons pas de traumatisme à un gamin », mon père disait toujours, la mienne était bonne ! Tu ne t'en rends pas compte ?

J'avoue qu'il m'a fallu *de la pratique* pour apprendre à ne rien faire et profiter du moment présent, ou me reposer tranquillement sur une chaise longue de temps en temps (sans apporter une pile de livres de business et de CD de développement personnel), mais je suis reconnaissant des techniques de réussite que j'ai apprises de mon père et de mes autres mentors.

Ce livre révèle le « secret » de mon succès. Je crois avec ferveur en ses principes car mon père a fait en sorte que je vive ainsi, jour après jour, jusqu'à ce que je ne sache plus vivre autrement même si je le souhaitais.

Mais si vous êtes comme la plupart des gens, vous n'y croirez pas vraiment, ce qui se comprendrait parfaitement. Vous n'avez pas reçu la même éducation ni connu le même modèle. Vous n'avez pas goûté aux bénéfices de l'Effet cumulé. Notre société a été induite en erreur. On nous a hypnotisés par le marketing, qui nous invente des problèmes imaginaires et nous vend des remèdes miracle pour les guérir. On nous a fait croire au « happy end » des films et des romans. Nous avons oublié cette bonne vieille valeur qu'est le travail, soutenu et constant. Examinons ces obstacles un à un.

Vous n'avez pas goûté aux bénéfices de l'Effet cumulé

L'Effet cumulé consiste à engranger d'immenses bénéfices à partir d'une série de choix minimes mais intelligents. Ce qui me semble le plus intéressant dans ce processus, c'est que bien que les résultats soient significatifs, les mesures à prendre sur le moment ne donnent pas *l'impression* d'être colossales. Que vous employiez cette stratégie pour améliorer votre état de

santé, vos relations, vos finances ou quoi que ce soit d'autre, les changements à opérer sont tellement subtils qu'ils passent presque inaperçus. Ces petits changements n'apportent quasiment aucun résultat immédiat, aucune modification instantanée, aucune récompense. A vrai dire, pourquoi s'embêter ?

La plupart des gens sont désarçonnés par la simplicité de l'Effet cumulé. Ils arrêtent par exemple de courir au bout du huitième jour parce qu'ils sont encore en surpoids, ils arrêtent de pratiquer le piano au bout de six mois parce qu'ils ne maîtrisent qu'un malheureux morceau, ou ils interrompent les versements sur leur plan épargne retraite au bout de quelques années pour se servir de cet argent, vu que de toute façon, ils n'ont pas réussi à épargner tant que ça.

Ils ne s'aperçoivent pas que ces petits changements apparemment anodins pratiqués régulièrement sur la durée font une différence radicale. En voici quelques exemples détaillés :

**Choix minimes mais intelligents + Constance + Temps =
DIFFÉRENCE RADICALE**

Le penny magique

Si on vous demandait de choisir entre 3 millions en liquide tout de suite et un seul penny dont la valeur doublerait chaque jour pendant 31 jours, que choisiriez-vous ? Si vous avez déjà entendu cette histoire, vous saurez qu'il vaut mieux choisir la deuxième option car c'est celle qui vous fera gagner le plus gros. Pourquoi est-ce si difficile de croire que choisir le penny vous rendra plus riche au final ? *Parce que les bénéfices mettent bien plus longtemps à apparaître.* Faisons le calcul.

Supposons que vous choisissiez la so-
qu'une amie à vous choisisse le penny.
votre amie dispose de 16 cents. Vous, de 3
Au dixième jour, elle a 5,12 \$ et vous, toujo-
amie doit commencer à regretter sa décis-
vos millions, vous en profitez et vous êtes l-
choix.

Au bout de 20 jours complets, il ne reste
amie « Penny » n'a que 5 243 \$. Que doit-
ses sacrifices et son optimisme, elle a épa-
5 000 \$. Vous, en revanche, vous avez 3
C'est à ce moment-là que la magie invisil-
commence à apparaître. La croissance qu-
appliquée sur toute la période, a fait pass-
du penny à 10 737 418,24 \$ au trente-et-uni-
trois fois la valeur de vos 3 millions.

Cet exemple illustre bien l'importance
le temps. Au vingt-neuvième jour, vous a-
Penny, environ 2,7. Ce n'est qu'au trentièm-
de 31 jours qu'elle passe en tête, avec 5,3 m-
qu'au tout dernier jour de ce super-mara-
vous bat à plates coutures, avec 10 737 418,

La « magie » de la valeur cumulée du pen-
Et de façon tout aussi surprenante, cette «
l'œuvre dans tous les domaines de votre v-

Voici un autre exemple...

Trois amis

Prenons trois copains qui ont grandi
dans le même quartier et partagent à

vos finances ou quoi que ce soit d'autre, périr sont tellement subtils qu'ils passent

Ces petits changements n'apportent résultat immédiat, aucune modification récompense. A vrai dire, pourquoi

ns sont désarçonnés par la simplicité de rêtent par exemple de courir au bout du r'ils sont encore en surpoids, ils arrêtent de out de six mois parce qu'ils ne maîtrisent orceau, ou ils interrompent les versements retraite au bout de quelques années pour , vu que de toute façon, ils n'ont pas réussi i.

ent pas que ces petits changements is pratiqués régulièrement sur la durée radicale. En voici quelques exemples

**is intelligents + Constance + Temps =
DIFFÉRENCE RADICALE**

ait de choisir entre 3 millions en liquide penny dont la valeur doublerait chaque que choisiriez-vous ? Si vous avez déjà vous saurez qu'il vaut mieux choisir la c'est celle qui vous fera gagner le plus i difficile de croire que choisir le penny au final ? *Parce que les bénéfices mettent paraître.* Faisons le calcul.

Supposons que vous choisissiez la somme en liquide et qu'une amie à vous choisisse le penny. Au cinquième jour, votre amie dispose de 16 cents. Vous, de 3 millions de dollars. Au dixième jour, elle a 5,12 \$ et vous, toujours 3 millions. Votre amie doit commencer à regretter sa décision. Vous dépensez vos millions, vous en profitez et vous êtes bien content de votre choix.

Au bout de 20 jours complets, il ne reste que 11 jours et votre amie « Penny » n'a que 5 243 \$. Que doit-elle penser ? Malgré ses sacrifices et son optimisme, elle a épargné à peine plus de 5 000 \$. Vous, en revanche, vous avez 3 millions de dollars. C'est à ce moment-là que la magie invisible de l'Effet cumulé commence à apparaître. La croissance quotidienne du penny, appliquée sur toute la période, a fait passer la valeur cumulée du penny à 10 737 418,24 \$ au trente-et-unième jour, soit plus de trois fois la valeur de vos 3 millions.

Cet exemple illustre bien l'importance de la régularité dans le temps. Au vingt-neuvième jour, vous avez vos 3 millions et Penny, environ 2,7. Ce n'est qu'au trentième jour de cette course de 31 jours qu'elle passe en tête, avec 5,3 millions. Enfin, ce n'est qu'au *tout dernier jour* de ce super-marathon que votre amie vous bat à plates coutures, avec 10 737 418,24 \$ contre 3 millions.

La « magie » de la valeur cumulée du penny est impressionnante. Et de façon tout aussi surprenante, cette « force » est également à l'œuvre dans tous les domaines de votre vie.

Voici un autre exemple...

Trois amis

Prenons trois copains qui ont grandi ensemble. Ils habitent dans le même quartier et partagent à peu près les mêmes

affinités. Chacun d'entre eux gagne environ 50 000 \$ par an. Ils sont tous les trois mariés, plutôt en bonne santé, de poids moyen si l'on fait abstraction de la « brioche » inhérente au mariage.

Le premier, appelons-le Laurent, vit tranquillement comme il a toujours vécu. Il est heureux, ou du moins le pense-t-il, mais il se plaint à l'occasion que sa vie est monotone.

Le deuxième, Simon, commence à apporter des petits changements à sa vie, des changements positifs apparemment sans conséquence. Chaque jour, il se met à lire 10 pages d'un bon livre et à écouter 30 minutes de quelque chose qui l'instruit ou l'inspire en allant au travail. Simon souhaite que sa vie change, mais il ne veut pas tout bouleverser. Il a récemment lu une interview du Dr Mehmet Oz dans le magazine *SUCCESS* et y a choisi une idée à appliquer à sa vie. Il a décidé de consommer 125 calories en moins chaque jour. Ce n'est pas grand-chose : une tasse de céréales en moins, une bouteille d'eau gazeuse à la place d'une canette de boisson sucrée, de la moutarde à la place de la mayo dans son sandwich. C'est faisable. Il s'est aussi mis à marcher un peu plus, quelques milliers de pas en plus chaque jour (moins d'un kilomètre et demi). Rien qui ne nécessite une bravoure ou des efforts démesurés. Tout le monde pourrait en faire autant. Pourtant, Simon est déterminé à suivre ses choix car il sait que même s'ils sont simples, il pourrait également être tenté de laisser tomber.

L'ami numéro trois, Bruno, prend de mauvaises décisions. Il a récemment acheté une nouvelle télé grand écran pour mieux regarder ses émissions préférées. Il essaie les recettes qu'il voit dans une émission de cuisine : il a un faible pour les plats à base de fromage et les desserts. Il a aussi installé un bar dans la salle à manger et ajouté une boisson alcoolisée par semaine à son

alimentation. Rien d'extravagant : Bruno va un peu plus.

Au bout de cinq mois, on ne voit aucun changement chez Laurent, Simon et Bruno. Simon continue d'aller au travail, d'écouter des enregistrements en allant au travail et d'écouter des enregistrements en allant au travail « profite » de la vie et fait moins de choses. La situation est la même. Malgré ces comportements différents, cinq mois plus tard, à constater un déclin ou une amélioration, on ne voit rien. En fait, si l'on pesait les trois hommes, on obtiendrait à peu près le même poids. Ils auraient l'air exactement pareils.

Au bout de dix mois, toujours pas de différences dans leur vie. Ce n'est qu'à la fin du dixième mois que de légères différences sont mesurables dans la vie de nos amis.

Mais au bout du vingt-cinquième mois, des différences mesurables et visibles apparaissent. Au bout de vingt-cinq mois, une différence marquante. Et enfin, au bout de trente mois, le changement est renversant : Bruno est en forme. Simon est en forme. En consommant seulement 125 calories en moins par jour, sur 31 mois, Simon a perdu

31 mois = 940 jours

940 jours x 125 calories/jour = 117 500

117 500 calories divisées par 3 500 calories/40 kg = 29,3 kg

Durant la même période, Bruno n'a consommé que 125 calories en plus par jour et pris 15 kilos. Il a donc gagné de plus que Simon ! Mais les différences sont minimes. Leur poids. Simon a consacré près de mille

entre eux gagne environ 50 000 \$ par an. Ils
riés, plutôt en bonne santé, de poids moyen
de la « brioche » inhérente au mariage.
ons-le Laurent, vit tranquillement comme
st heureux, ou du moins le pense-t-il, mais
n que sa vie est monotone.

non, commence à apporter des petits
des changements positifs apparemment
chaque jour, il se met à lire 10 pages d'un bon
minutes de quelque chose qui l'instruit ou
travail. Simon souhaite que sa vie change,
tout bouleverser. Il a récemment lu une
met Oz dans le magazine *SUCCESS* et y a
liquer à sa vie. Il a décidé de consommer
chaque jour. Ce n'est pas grand-chose :
en moins, une bouteille d'eau gazeuse à la
boisson sucrée, de la moutarde à la place
sandwich. C'est faisable. Il s'est aussi mis à
quelques milliers de pas en plus chaque
nêtre et demi). Rien qui ne nécessite une
ts démesurés. Tout le monde pourrait en
Simon est déterminé à suivre ses choix
ls sont simples, il pourrait également être

Bruno, prend de mauvaises décisions. Il
ne nouvelle télé grand écran pour mieux
s préférées. Il essaie les recettes qu'il voit
cuisine : il a un faible pour les plats à base
erts. Il a aussi installé un bar dans la salle
le boisson alcoolisée par semaine à son

alimentation. Rien d'extravagant : Bruno veut juste se lâcher un
peu plus.

Au bout de cinq mois, on ne voit aucune différence entre
Laurent, Simon et Bruno. Simon continue de lire un peu tous les
soirs et d'écouter des enregistrements en allant au travail. Bruno
« profite » de la vie et fait moins de choses. Laurent n'a rien changé.
Malgré ces comportements différents, cinq mois ne suffisent pas
à constater un déclin ou une amélioration de leur situation. En
fait, si l'on pesait les trois hommes, on obtiendrait une erreur
d'arrondi de zéro. Ils auraient l'air exactement identique.

Au bout de dix mois, toujours pas de différences remarquables
dans leur vie. Ce n'est qu'à la fin du dix-huitième mois que de
légères différences sont mesurables dans l'aspect de ces trois
amis.

Mais au bout du vingt-cinquième mois, des différences
mesurables et visibles apparaissent. Au vingt-septième mois,
une différence marquante. Et enfin, au trente-et-unième mois,
le changement est renversant : Bruno est maintenant gros,
Simon est en forme. En consommant seulement 125 calories en
moins par jour, sur 31 mois, Simon a perdu 15 kilos !

31 mois = 940 jours

940 jours x 125 calories/jour = 117 500 calories

117 500 calories divisées par 3 500 calories/450 grammes = 15 kg !

Durant la même période, Bruno n'a consommé que 125
calories en plus par jour et pris 15 kilos. Il pèse à présent 30 kilos
de plus que Simon ! Mais les différences ne se limitent pas à
leur poids. Simon a consacré près de mille heures à lire de bons

livres et à écouter du matériel de développement personnel. En mettant ce nouveau savoir en pratique, il a eu une promotion et une augmentation de salaire. Surtout, son mariage est au beau fixe. Bruno, lui, est malheureux au travail et son mariage bat de l'aile. Quant à Laurent, il en est toujours au même point qu'il y a deux ans et demi, sauf qu'il est un peu plus amer sur la chose.

Le pouvoir phénoménal de l'Effet cumulé est aussi simple que cela. La différence entre ceux qui emploient cet effet à bon escient, comparé à ceux qui s'en servent de façon négative, est presque inconcevable. Cela paraît aussi miraculeux qu'un tour de magie. Au bout de trente-et-un mois (ou trente-et-un ans), la personne qui a utilisé la nature positive de l'Effet cumulé semble avoir réussi du jour au lendemain. Pourtant, il ou elle doit son profond succès à des choix minimes mais intelligents, appliqués avec régularité dans la durée.

L'effet ricochet

Les résultats constatés dans l'exemple précédent ont l'air incroyable, je sais. Mais cela va plus loin encore. En réalité, le moindre petit changement peut avoir un impact significatif, lui-même responsable d'effets inattendus et imprévus. Observons par exemple l'une des mauvaises habitudes de Bruno, la consommation fréquente d'aliments riches en calories, afin de mieux comprendre en quoi l'Effet cumulé peut également avoir des répercussions négatives sur tout le reste.

Bruno fait des muffins à parti d'une recette qu'il a vue dans une émission de cuisine. Il en est fier, sa famille les adore et cela semble profiter à tout le monde. Il se met à en faire fréquemment (ainsi que d'autres desserts). Il aime ce qu'il cuisine et mange plus qu'il ne le devrait, mais pas au point où

cela se remarque. Cette alimentation trop tendance à le rendre léthargique. Il se réveille qui le met de mauvais poil. La mauvaise hygiène de sommeil commencent à se faire ressentir est moins productif et reçoit des commentaires de la part de son patron. Le soir, il est mécontent n'a aucune énergie. Le trajet pour rentrer à plus long et plus stressant qu'avant. Du coup, la nourriture et les desserts, conséquence fréquente.

Cette apathie générale fait que Bruno ne s'occupe plus qu'avant avec sa femme. Il n'en a plus envie. Les deux manquent à sa femme, qui le perd. Comme il partage moins d'activités avec elle, d'air frais et d'exercice, Bruno ne refait plus son plein d'endorphines nécessaires à le rendre enthousiaste. Malheureux, il commence à se plaindre même et aux autres et ne fait plus de compliments. De plus en plus flasque, il se sent moins intéressant, moins beau, et en oublie d'être romantique.

Bruno ne voit pas à quel point son manque d'affection envers sa femme affectent ce qu'il sait, c'est qu'il ne se sent pas bien. Il cesse de regarder la télévision tard le soir parce que c'est trop ennuyeux. Sa femme, qui le sent s'éloigner, commence à se plaindre et à éprouver des besoins. Néanmoins, en réaction, elle se distancie émotionnellement. Elle souffrit. Elle se sent seule. Elle se réfugie dans la lecture. Elle cherche la compagnie de ses amies, avec qui elle passe de temps. Des hommes commencent à l'apprécier, mais elle se sent à nouveau désirable. Elle ne se sent plus aimée.

matériel de développement personnel. En savoir en pratique, il a eu une promotion et le salaire. Surtout, son mariage est au beau fixe. Malheureux au travail et son mariage bat de la tête, il en est toujours au même point qu'il y a dix ans. Bref, il est un peu plus amer sur la chose. La nature positive de l'Effet cumulé est aussi simple à voir entre ceux qui emploient cet effet à bon escient et ceux qui s'en servent de façon négative, est évidente. Cela paraît aussi miraculeux qu'un tour de magie. Trente-et-un mois (ou trente-et-un ans), il a utilisé la nature positive de l'Effet cumulé au jour au lendemain. Pourtant, il ou elle n'a pas fait de choix minimes mais intelligents, mais il a agité dans la durée.

Les effets dans l'exemple précédent ont l'air de ne pas aller plus loin encore. En réalité, les effets peuvent avoir un impact significatif, lui-même inattendu et imprévu. Observons les mauvaises habitudes de Bruno, la consommation d'aliments riches en calories, afin de voir en quoi l'Effet cumulé peut également avoir des effets négatifs sur tout le reste.

Enfin à partir d'une recette qu'il a vue dans la cuisine. Il en est fier, sa famille les apprécie et profite à tout le monde. Il se met à en faire d'autres (comme d'autres desserts). Il aime ce qu'il fait et il ne le devrait, mais pas au point où

cela se remarque. Cette alimentation trop riche a néanmoins tendance à le rendre léthargique. Il se réveille mal reposé, ce qui le met de mauvais poil. La mauvaise humeur et le manque de sommeil commencent à se faire ressentir sur son travail. Il est moins productif et reçoit des commentaires démotivants de la part de son patron. Le soir, il est mécontent de son emploi et n'a aucune énergie. Le trajet pour rentrer à la maison lui paraît plus long et plus stressant qu'avant. Du coup, il se rabat sur la nourriture et les desserts, conséquence fréquente du stress.

Cette apathie générale fait que Bruno se promène moins qu'avant avec sa femme. Il n'en a plus envie. Ces moments à deux manquent à sa femme, qui le prend personnellement. Comme il partage moins d'activités avec elle et qu'il manque d'air frais et d'exercice, Bruno ne refait pas suffisamment le plein d'endorphines nécessaires à le rendre dynamique et enthousiaste. Malheureux, il commence à s'en vouloir à lui-même et aux autres et ne fait plus de compliments à sa femme. De plus en plus flasque, il se sent moins bien dans sa peau, moins beau, et en oublie d'être romantique.

Bruno ne voit pas à quel point son manque d'énergie et d'affection envers sa femme affectent cette dernière. Tout ce qu'il sait, c'est qu'il ne se sent pas bien. Il commence à regarder la télévision tard le soir parce que c'est un moyen facile de se distraire. Sa femme, qui le sent s'éloigner, commence à se plaindre et à éprouver des besoins. Ne constatant aucune réaction, elle se distancie émotionnellement pour ne pas souffrir. Elle se sent seule. Elle se réfugie dans le travail et cherche la compagnie de ses amies, avec qui elle passe plus de temps. Des hommes commencent à flirter avec elle, et elle se sent à nouveau désirable. Elle ne tromperait jamais

Bruno mais il sent bien qu'il y a quelque chose qui cloche. Au lieu de comprendre que ce sont ses mauvais choix et ses mauvais comportements choix à lui qui sont à l'origine de leurs problèmes, il rejette la responsabilité sur sa femme.

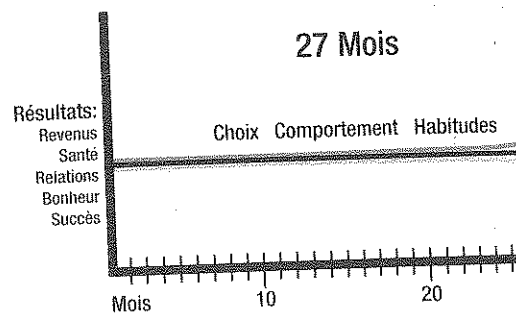
Tenir les autres pour responsables au lieu de chercher à faire un travail sur soi relève de la psychologie de base. Dans le cas de Bruno, il ne sait tout simplement pas comment s'y prendre : les émissions de cuisine et les séries policières qu'il regarde ne proposent pas de cours de développement de soi ou de conseils matrimoniaux. L'idée aurait pu lui effleurer l'esprit s'il avait lu les livres de développement personnel de son copain Simon. Il y aurait appris des façons de modifier ses habitudes négatives. Malheureusement pour Bruno, les petites décisions qu'il a prises au quotidien ont provoqué un effet ricochet responsable du désastre qui s'en est ensuivi.

Bien entendu, le comptage de calories et la stimulation intellectuelle ont eu l'effet inverse sur Simon, qui profite maintenant des résultats positifs de ses efforts. Dans *The Slight Edge*, Jeff Olson (un autre disciple de Jim Rohn) décrit ce processus comme étant la répétition quotidienne de disciplines simples par opposition aux simples erreurs de jugement. C'est aussi simple que cela. En y accordant suffisamment de temps et de constance, on obtient des résultats visibles. Mieux encore, des résultats totalement prévisibles.

L'Effet cumulé est à la fois prévisible et mesurable, ce qui est une excellente nouvelle ! N'est-ce pas réconfortant de savoir qu'il suffit d'appliquer une série de petites mesures simples, avec régularité et dans la durée, pour améliorer sa vie de façon radicale ? Cela ne paraît-il pas plus facile que d'accomplir un grand acte de bravoure et d'héroïsme, qui vous laisse ensuite

totalement épuisé et vous oblige à trouver c pour une tentative ultérieure (qui sera sans c simple pensée suffit à m'exténuer. C'est pou gens. La société nous a conditionnés à croi grand effort spectaculaire. Voir la Figure m

Fig. 1



La beauté de l'Effet cumulé réside dans sa simplicité de quelle façon, à gauche du diagramme, les résultats sont intangibles, et de quelle façon ils divergent par les comportements semblent coïncider tout au long du temps mais la magie de l'Effet cumulé finit par occasionner de grandes différences de résultats.

Le succès à l'ancienne

La partie la plus délicate de l'Effet cumulé est de fournir un effort avec régularité et suffisance avant d'en percevoir les bénéfices. N

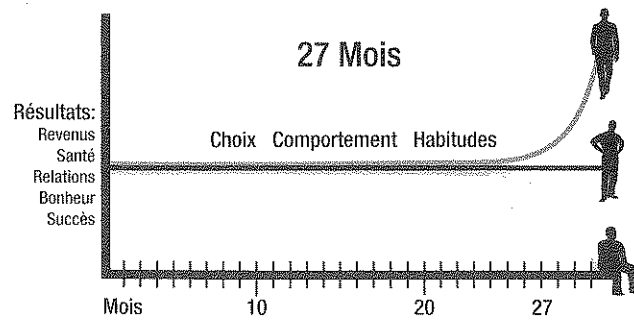
bien qu'il y a quelque chose qui cloche. Dire que ce sont ses mauvais choix et ses mauvais choix à lui qui sont à l'origine de leurs responsabilités sur sa femme. Il se prend pour responsables au lieu de chercher à faire évoluer de la psychologie de base. Dans le cas tout simplement pas comment s'y prendre : les séries policières qu'il regarde ne l'aident pas de développement de soi ou de conseils. Il aurait pu lui effleurer l'esprit s'il avait lu le message personnel de son copain Simon. Il choisit de modifier ses habitudes négatives. Pour Bruno, les petites décisions qu'il a prises ont provoqué un effet ricochet responsable de ce qui est suivi.

Le comptage de calories et la stimulation ont eu l'effet inverse sur Simon, qui profite des résultats positifs de ses efforts. Dans *The 7 Habits of Highly Effective People* (un autre disciple de Jim Rohn) décrit ce processus et la répétition quotidienne de disciplines mène à la répétition des erreurs de jugement. C'est en y accordant suffisamment de temps qu'on obtient des résultats visibles. Mieux encore, les résultats sont prévisibles.

La magie de l'effet cumulé est la fois prévisible et mesurable, ce qui est rassurant ! N'est-ce pas réconfortant de savoir que l'on peut obtenir une série de petites mesures simples, sur une longue durée, pour améliorer sa vie de façon progressive ? N'est-il pas plus facile que d'accomplir un grand effort et d'héroïsme, qui vous laisse ensuite

totallement épuisé et vous oblige à trouver cette même énergie pour une tentative ultérieure (qui sera sans doute vaine) ? Cette simple pensée suffit à m'exténuer. C'est pourtant ce que font les gens. La société nous a conditionnés à croire à l'efficacité d'un grand effort spectaculaire. Voir la Figure numéro 1.

Fig. 1



La beauté de l'Effet cumulé réside dans sa simplicité. Remarquez de quelle façon, à gauche du diagramme, les résultats sont intangibles, et de quelle façon ils divergent par la suite. Les comportements semblent coïncider tout au long de la période, mais la magie de l'Effet cumulé finit par occasionner d'énormes différences de résultats.

Le succès à l'ancienne

La partie la plus délicate de l'Effet cumulé est qu'il faut d'abord fournir un effort avec régularité et suffisamment longtemps avant d'en percevoir les bénéfices. Nos grands-parents le

savaient, même s'ils ne passaient pas leurs soirées scotchés à un écran de télé, à regarder des publicités leur prescrivant comment maigrir des cuisses en trente jours ou être à la tête d'un empire immobilier en six mois. Je suis sûr que vos grands-parents travaillaient six jours par semaine, du lever au coucher du soleil, reproduisant toute leur vie les savoirs acquis pendant leur jeunesse. Ils savaient que les clés du succès étaient le travail, la discipline et les bonnes habitudes.

Il est intéressant de constater que la richesse a tendance à sauter une génération. La surabondance donne souvent naissance à l'apathie, menant elle-même à un style de vie sédentaire. Les enfants de familles aisées y sont particulièrement sujets : n'ayant pas eux-mêmes eu besoin de la discipline et la force de caractère nécessaires à créer ce confort, ils n'attribuent pas la même valeur à la richesse et ne comprennent pas ce qu'il faut faire pour la conserver. Cette mentalité du « tout m'est dû » est fréquente chez les enfants des familles royales, des acteurs et des cadres dirigeants, ainsi que, dans une moindre mesure, chez tous les enfants et les adultes.

Dans la société occidentale, il semble qu'on ne sache plus apprécier la valeur d'une éthique du travail forte. Les États-Unis, par exemple, ont connu deux, voire trois, générations de prospérité, de richesse et de confort. Les qualités essentielles à l'établissement d'un succès durable — cran, travail et force d'âme — n'ont rien de séduisant et ont par conséquent été oubliées, pour la plupart. Nous ne respectons plus les luttes et les combats qu'ont menés nos ancêtres. Leurs efforts acharnés leur avaient instillé une discipline, forgé le caractère et fortifié l'esprit pour braver de nouvelles frontières.

En vérité, la suffisance a touché tous les grands empires, dont les empires égyptien, grec, romain, espagnol, portugais,

français et britannique. Pourquoi ? Parce aussi bien que le succès. Des empires autre se sont effondrés pour cette même raison. atteint un certain niveau de réussite, on ba

De longues périodes de prospérité, de nous rendent suffisants. Nous arrêtons de f nous ont menés jusque là, telle la grenouille d'eau bouillante qui au lieu de s'enfuir, ne qu'elle est en train de cuire, tant la température progressive et insidieuse.

Pour réussir, nous devons réintégrer l'effort de nos grands-parents.

Il est temps de nous reprendre, pas tant la société que pour réussir personnellement. La baguette magique, ça n'existe pas. Vous pouvez vous canapier et attendre que l'argent vous tombe des cristaux, marcher sur les flammes ou, si ça vous chante, mais tout cela n'est qu'une illusion commerciale faisant appel à vos faiblesses et durable requiert du travail, beaucoup.

Je vais vous raconter une petite histoire. L'idée selon laquelle rien n'échoue aussi facilement. Un excellent restaurant a récemment ouvert près de la plage de San Diego. Au début, l'endroit était excellent, la réceptionniste souriante et accueillante (le manager venait s'en assurer en personne), la cuisine excellente. Les clients n'ont pas tardé à venir y manger, quitte à attendre plus d'une heure.

Rapidement, malheureusement, les clients ont commencé à considérer que ce succès allait de soi.

ne passaient pas leurs soirées scotchés à regarder des publicités leur prescrivant des cuisses en trente jours ou être à la tête d'un lier en six mois. Je suis sûr que vos grands-pères ont passé six jours par semaine, du lever au coucher, à tout leur vie les savoirs acquis pendant des siècles, et que les clés du succès étaient les mêmes que les bonnes habitudes.

On constate que la richesse a tendance à sauter l'abondance donne souvent naissance à un même à un style de vie sédentaire. Les enfants ont particulièrement sujets : n'ayant pas eux-mêmes la discipline et la force de caractère nécessaires, ils attribuent pas la même valeur à la richesse que ce qu'il faut faire pour la conserver. Cette « est dû » est fréquente chez les enfants des dirigeants et des cadres dirigeants, ainsi que, d'ailleurs, chez tous les enfants et les adultes.

Enfin, il semble qu'on ne sache plus l'importance d'une éthique du travail forte. Les États-Unis ont connu deux, voire trois, générations de richesse et de confort. Les qualités essentielles du succès durable — cran, travail et force de caractère — séduisant et ont par conséquent été abandonnées. Nous ne respectons plus les luttes et les efforts de nos ancêtres. Leurs efforts acharnés de discipline, forgé le caractère et fortifié les nouvelles frontières.

La richesse a touché tous les grands empires, grec, romain, espagnol, portugais,

français et britannique. Pourquoi ? Parce que rien n'échoue aussi bien que le succès. Des empires autrefois tout puissants se sont effondrés pour cette même raison. Une fois que l'on a atteint un certain niveau de réussite, on baisse sa garde.

De longues périodes de prospérité, de santé et de richesse nous rendent suffisants. Nous arrêtons de fournir les efforts qui nous ont menés jusque là, telle la grenouille dans la marmite d'eau bouillante qui au lieu de s'enfuir, ne se rend pas compte qu'elle est en train de cuire, tant la température augmente de façon progressive et insidieuse.

Pour réussir, nous devons réintégrer l'éthique du travail de nos grands-parents.

Il est temps de nous reprendre, pas tant pour sauver notre société que pour réussir personnellement. Les coups de baguette magique, ça n'existe pas. Vous pouvez rester assis sur votre canapé et attendre que l'argent vous tombe du ciel, frotter des cristaux, marcher sur les flammes ou faire des incantations si ça vous chante, mais tout cela n'est que de la manipulation commerciale faisant appel à vos faiblesses. Le succès véritable et durable requiert du travail, beaucoup de travail !

Je vais vous raconter une petite histoire qui illustre bien l'idée selon laquelle rien n'échoue aussi bien que le succès. Un excellent restaurant a récemment ouvert près de chez moi, sur la plage de San Diego. Au début, l'endroit était toujours immaculé, la réceptionniste souriante et accueillante, le service impeccable (le manager venait s'en assurer en personne) et la nourriture excellente. Les clients n'ont pas tardé à faire la queue pour venir y manger, quitte à attendre plus d'une heure pour une table.

Rapidement, malheureusement, les employés ont commencé à considérer que ce succès allait de soi. La réceptionniste est

devenue hautaine, les serveurs négligés et brusques et la qualité de la nourriture très aléatoire. Le restaurant a mis la clé sous le paillason au bout de 18 mois. Leur succès a été responsable de leur échec. Ou plutôt : ils ont cessé de fournir les efforts qui avaient initialement assuré leur succès. Aveuglés par tant de réussite, ils se sont laissés aller.

La mentalité micro-ondes

Comprenez les principes de l'Effet cumulé et vous comprendrez que le succès n'arrive pas aussi vite qu'un plat réchauffé, qu'une paire de lunettes prêtes en une heure, que des photos développées en trente minutes, qu'un colis express, que des œufs cuits au micro-ondes, que l'eau chaude au robinet ou qu'un texto sur votre téléphone. On est bien d'accord ?

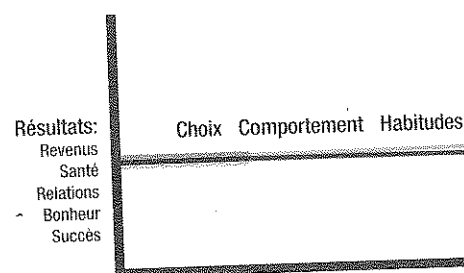
Promettez-vous une fois pour toutes de ne plus croire au coup du gros lot sachant que, en toute honnêteté, on ne vous parle que *du seul et unique* gagnant mais jamais des millions de perdants. La personne que vous voyez bondir de joie devant une machine à sous de Las Vegas ou sur un champ de courses ne vous parle pas des centaines de fois où elle a perdu. Pour revenir à la probabilité d'un résultat positif, là encore, on obtient une erreur d'arrondi de zéro : *zéro* chance de gagner. A en croire le psychologue de Harvard Daniel Gilbert, également auteur de *Stumbling on Happiness*, si l'on accordait à chaque perdant de la loterie 30 secondes de télévision pour annoncer non pas « J'ai gagné ! » mais « J'ai perdu », il faudrait presque 9 ans pour faire passer tous les perdants d'un seul tirage !

Lorsque vous comprendrez le principe de fonctionnement de l'Effet cumulé, vous ne chercherez plus de remède miracle ou de baguette magique. N'allez pas croire qu'un athlète

ultraperformant en est arrivé là sans se soumettre à des entraînements douloureux et à des milliers d'heures d'effort levé tôt pour s'entraîner, et a continué longtemps à le faire, tandis que d'autres aient arrêté. Il a subi des échecs cuisants, pour devenir numéro 1.

Lorsque vous parviendrez à la fin de ce livre, je voudrais que vous soyez entièrement convaincu que la façon de réussir est de vous soumettre à des efforts quotidiens quelconques et parfois difficiles, sans rien d'excitant, cumulés dans la durée, pour obtenir les résultats, la vie et le style de vie que vous souhaitez en laissant l'Effet cumulé travailler pour vous, selon les principes énoncés dans ce livre et vous aussi votre propre conte de fée ! Voir Figure 2.

Fig. 2



L'Effet cumulé marche à tous les coups. Vous pouvez laisser travailler pour vous, ou vous pouvez l'empêcher par des répercussions négatives. Peu importe où vous êtes sur le graphique. Dès aujourd'hui, vous pouvez décider de petits changements simples et laisser l'Effet cumulé travailler pour vous, emmenant là où vous le désirez.

serveurs négligés et brusques et la qualité aléatoire. Le restaurant a mis la clé sous le paillasson de 18 mois. Leur succès a été responsable de leur chute : ils ont cessé de fournir les efforts qui ont assuré leur succès. Aveuglés par tant de succès, ils ont cessé d'aller.

Les ondes

Les principes de l'Effet cumulé et vous ne réussirez pas aussi vite qu'un plat de légumes prêts en une heure, que des lunettes prêtes en trente minutes, qu'un colis express, que des croûtes, que l'eau chaude au robinet ou au téléphone. On est bien d'accord ?

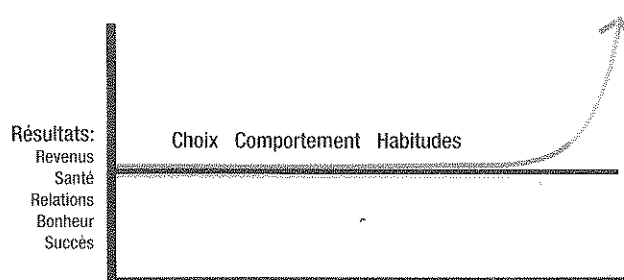
Une fois pour toutes de ne plus croire au miracle, en toute honnêteté, on ne vous rendra pas riche gagnant mais jamais des millions de dollars que vous voyez bondir de joie devant une machine à sous ou sur un champ de courses ne gagnant que quelques fois où elle a perdu. Pour revenir à un résultat positif, là encore, on obtient une chance : zéro chance de gagner. A en croire le milliardaire Daniel Gilbert, également auteur de *Le bonheur est à portée de main*, si l'on accordait à chaque perdant de la télévision pour annoncer non pas « J'ai perdu », il faudrait presque 9 ans pour faire passer d'un seul tirage !

Prenez le principe de fonctionnement de l'Effet cumulé et ne cherchez plus de remède miracle. N'allez pas croire qu'un athlète

ultraperformant en est arrivé là sans se soumettre à des exercices douloureux et à des milliers d'heures d'entraînement. Il s'est levé tôt pour s'entraîner, et a continué longtemps après que les autres aient arrêté. Il a subi des échecs cuisants, la solitude et l'effort, pour devenir numéro 1.

Lorsque vous parviendrez à la fin de ce livre, ou même avant, je voudrais que vous soyez entièrement convaincu que la seule façon de réussir est de vous soumettre à une série d'exercices quotidiens quelconques et parfois difficiles, n'ayant rien de séduisant ni rien d'excitant, cumulés dans la durée. Vous pouvez obtenir les résultats, la vie et le style de vie dont vous rêvez en laissant l'Effet cumulé travailler pour vous. Appliquez les principes énoncés dans ce livre et vous aussi, vous aurez droit à votre propre conte de fée ! Voir Figure 2.

Fig. 2



L'Effet cumulé marche à tous les coups. Vous pouvez choisir de le laisser travailler pour vous, ou vous pouvez l'ignorer et en subir les répercussions négatives. Peu importe où vous vous situez sur ce graphique. Dès aujourd'hui, vous pouvez décider d'apporter de petits changements simples et laisser l'Effet cumulé vous emmener là où vous le désirez.

Vous voyez où je veux en venir ? Bien. Alors rejoignez-moi dans le prochain chapitre, où nous allons nous pencher sur l'élément qui contrôle votre vie. Chaque victoire, chaque défaite, chaque triomphe, chaque échec, résulte de cet élément. Tout ce que votre vie actuelle comporte ou ne comporte pas en est la cause. Apprenez à modifier cet élément, et vous saurez changer de vie. Je vous attends.

Laissez l'Effet cumulé se mettre à l'œ

Résumé des mesures à prendre

- Ecrivez le genre d'excuses que vous avez à invoquer (ex : vous n'êtes pas assez expérimenté, vous n'avez pas été assez formé, vous n'avez pas reçu l'éducation adéquate, etc.). compensez ces éléments en redoublant vous développant personnellement afin que ce soit, y compris vous-même.
- Suivez l'exemple de Simon : notez la liste de changements minimes et apprenez les conséquences que vous pourriez faire donner à votre vie une tournure plus positive.
- Ne suivez pas l'exemple de Bruno : ne faites pas d'actions apparemment sans conséquence pourriez arrêter et qui risquent de vous nuire.
- Etablissez une liste des domaines, de vos résultats dans lesquels vous avez eu de succès par le passé. Demandez-vous, en considérant peut-être comme évident les améliorer, vous ne risquez pas d'échouer.

veux en venir ? Bien. Alors rejoignez-moi chapitre, où nous allons nous pencher sur votre vie. Chaque victoire, chaque défaite, chaque échec, résulte de cet élément. Tout ce que vous faites ou ne faites pas en est la conséquence, et vous saurez changer cela.

Laissez l'Effet cumulé se mettre à l'œuvre

Résumé des mesures à prendre

- Ecrivez le genre d'excuses que vous avez tendance à invoquer (ex : vous n'êtes pas assez intelligent, pas assez expérimenté, vous n'avez pas été élevé dans ce sens ni reçu l'éducation adéquate, etc.). Décidez de compenser ces éléments en redoublant d'efforts et en vous développant personnellement afin de dépasser tout cela, y compris vous-même.
- Suivez l'exemple de Simon : notez la demi-douzaine de changements minimes et apparemment sans conséquences que vous pourriez faire chaque jour pour donner à votre vie une tournure plus positive.
- Ne suivez pas l'exemple de Bruno : notez les petites actions apparemment sans conséquences que vous pourriez arrêter et qui risquent de vous tirer vers le bas.
- Etablissez une liste des domaines, des talents et des résultats dans lesquels vous avez connu le plus de succès par le passé. Demandez-vous si, en les considérant peut-être comme évidents et en cessant de les améliorer, vous ne risquez pas d'échouer.

Nous sommes tous égaux en arrivant, terrifiés et ignorants. Suite à cette entrée triomphale, nous finissons par mener n'est qu'une série de choix. Nos choix peuvent être nos plus grands ennemis, nos ennemis les plus redoutables. Ils peuvent nous rapprocher des objectifs que nous nous sommes fixés, nous propulser vers une dimension lointaine.

Réfléchissez-y un instant. Chaque aspect de votre existence à un *choix* que vous avez fait. Chaque chose que vous trouvez dans la vie trouve sa racine dans l'un de ces choix. C'est un comportement qui, au fil du temps, devient une habitude. Faites un choix mal avisé et vous devrez le retrouver au point de départ, contraint de prendre des décisions plus difficiles encore. Inversement, faites un bon choix et acceptez alors de subir passivement la suite.

CHAPITRE 2

LES CHOIX

Nous sommes tous égaux en arrivant au monde, nus, terrifiés et ignorants. Suite à cette entrée triomphale, la vie que nous finissons par mener n'est qu'une simple accumulation de choix. Nos choix peuvent être nos plus grands alliés ou à l'inverse, nos ennemis les plus redoutables. Ils peuvent soit nous rapprocher des objectifs que nous nous sommes fixés, soit nous propulser vers une dimension lointaine, très lointaine.

Réfléchissez-y un instant. Chaque aspect de votre vie doit son existence à un *choix* que vous avez fait. Chaque résultat trouve sa racine dans l'un de ces choix. Chaque choix suscite un comportement qui, au fil du temps, se transforme en habitude. Faites un choix mal avisé et vous pourriez bien vous retrouver au point de départ, contraint de prendre de nouvelles décisions plus difficiles encore. Inversement, ne choisissez rien et acceptez alors de subir passivement la suite des événements.

Bref, faites vos choix et vos choix feront qui vous êtes. Chaque décision, la plus banale soit-elle, modifie la tournure de votre vie : selon que vous choisissiez de poursuivre des études ou pas, que vous épousiez une personne plutôt qu'une autre, que vous buviez un dernier verre avant de prendre la route, que vous colportiez les ragots ou choisissiez de garder le silence, que vous fassiez un appel de prospection de plus ou que vous le remettiez au lendemain, que vous disiez « Je t'aime » ou au contraire que vous ne disiez rien. Chaque choix a un impact sur l'Effet cumulé de votre vie.

Ce chapitre va vous expliquer comment prendre conscience de vos choix et décider en conséquence afin de donner une nouvelle dimension à votre vie. Cela paraît compliqué mais au contraire, c'est étonnamment simple. Fini le temps où 99 % de vos choix se faisaient de manière inconsciente. Fini le temps où la plupart de vos activités et rituels quotidiens étaient le fruit d'une réaction conditionnée. Vous vous demanderez (et serez en mesure de savoir) : « Combien de mes comportements n'ai-je pas réellement choisis ? Quelles sont les choses que je n'ai pas consciemment choisi de faire et que je continue pourtant de faire chaque jour ? »

Recourez aux stratégies à toute épreuve que j'ai moi-même employées pour donner, grâce à l'Effet cumulé, de l'élan à ma vie et à ma carrière, et défaites-vous enfin du mystérieux poids qui pèse sur votre vie et vous pousse dans la mauvaise direction. Vous saurez alors appuyer sur le bouton « Pause » avant de faire un choix peu éclairé. C'est avec facilité que vous prendrez des décisions qui vous pousseront à adopter des comportements et des habitudes qui vous réussiront à tous les coups.

La plus grande difficulté qui s'impose à vous n'est pas que vous faisiez jusqu'à présent les mauvais choix

intentionnellement, ce serait bien trop simple. La plus grande difficulté est que, à l'image que vous faisiez jusqu'à présent ces choix sans y penser, sur deux, vous n'en étiez même pas conscients. Ils sont souvent déterminés par notre culture et nos habitudes et à nos comportements que nous avons été élevés. Ils sont parfois si intimes qu'ils nous échappent. Parfois, nous pensons n'avoir aucun contrôle sur eux. Parfois, il est déjà arrivé de faire vos affaires bien tranquillement, et soudain, de prendre une décision qui fera une série de petits choix qui ont fini par vous épuiser et votre élan, et ce apparemment sans raison. Jamais vous n'avez eu l'intention de vous salir les mains en *ne réfléchissant pas* à vos décisions - c'est-à-dire d'en peser le pour et le contre -, vous vous êtes confronté à des conséquences inattendues. Intérieurement, vous savez que, souvent (voire toujours), ces conséquences résultent de petits choix mal avisés.

Les éléphants ne piquent pas

Vous êtes-vous déjà fait piquer par un éléphant ? Vous voyez, il ne faut pas se fier aux apparences. Les petites choses ont leur importance. Il arrive qu'une erreur menace d'anéantir une carrière ou un instant : un célèbre comédien qui débite des paroles racistes dans un numéro de cabaret ; un homme respecté qui, avec un coup dans le nez, se révèle antisémite ; un sénateur opposé aux droits de l'homme qui couche avec un homme dans des toilettes publiques.

voix et vos choix feront qui vous êtes. Chaque
 nale soit-elle, modifie la tournure de votre
 is choisissiez de poursuivre des études ou
 siez une personne plutôt qu'une autre, que
 rnier verre avant de prendre la route, que
 ragots ou choisissiez de garder le silence,
 appel de prospection de plus ou que vous
 lemain, que vous disiez « Je t'aime » ou au
 ne disiez rien. Chaque choix a un impact
 e votre vie.

is expliquer comment prendre conscience de
 en conséquence afin de donner une nouvelle
 ie. Cela paraît compliqué mais au contraire,
 imple. Fini le temps où 99 % de vos choix
 re inconsciente. Fini le temps où la plupart
 iels quotidiens étaient le fruit d'une réaction
 vous demanderez (et serez en mesure de
 e mes comportements n'ai-je pas réellement
 it les choses que je n'ai pas consciemment
 e continue pourtant de faire chaque jour ? »
 tégies à toute épreuve que j'ai moi-même
 ier, grâce à l'Effet cumulé, de l'élan à ma vie
 faites-vous enfin du mystérieux poids qui
 vous pousse dans la mauvaise direction.
 uyer sur le bouton « Pause » avant de faire
 C'est avec facilité que vous prendrez des
 usseront à adopter des comportements et
 is réussiront à tous les coups.
 difficulté qui s'impose à vous n'est
 z jusqu'à présent les mauvais choix

intentionnellement, ce serait bien trop simple à corriger. Non,
 la plus grande difficulté est que, à l'image d'un *somnambule*,
 vous faisiez jusqu'à présent ces choix sans y penser. Une fois
 sur deux, vous n'en étiez même pas conscient ! Nos choix
 sont souvent déterminés par notre culture et la façon dont
 nous avons été élevés. Ils sont parfois si intimement mêlés à
 nos habitudes et à nos comportements quotidiens que nous
 pensons n'avoir aucun contrôle sur eux. Par exemple, vous est-
 il déjà arrivé de faire vos affaires bien tranquillement, de vivre
 votre vie, et soudain, de prendre une décision stupide ou de
 faire une série de petits choix qui ont fini par saboter tout votre
 labeur et votre élan, et ce apparemment sans aucune raison ?
 Jamais vous n'avez eu l'intention de vous saborder et pourtant,
 en *ne réfléchissant pas* à vos décisions - c'est-à-dire en oubliant
 d'en peser le pour et le contre -, vous vous êtes retrouvé
 confronté à des conséquences inattendues. Personne ne choisit
sciemment de devenir obèse, de faire faillite ou de divorcer mais
 souvent (voire toujours), ces conséquences résultent d'une série
 de petits choix mal avisés.

Les éléphants ne piquent pas

Vous êtes-vous déjà fait piquer par un éléphant ? Et par un
 moustique ? Vous voyez, il ne faut pas se fier aux apparences :
 les petites choses ont leur importance. Il arrive parfois qu'une
 erreur menace d'anéantir une carrière ou une réputation en un
 instant : un célèbre comédien qui débite soudain des insultes
 racistes dans un numéro de cabaret ; un ancien humanitaire
 respecté qui, avec un coup dans le nez, tient des propos
 antisémites ; un sénateur opposé aux droits des homosexuels
 qui couche avec un homme dans des toilettes publiques ;

une joueuse de tennis admirée qui se met à insulter un officiel. Clairement, ce genre de mauvais choix a d'énormes répercussions. Mais même s'il vous est arrivé de commettre pareille bourde par le passé, ce n'est pas de retours en arrière spectaculaires ou d'événements tragiques que nous allons parler ici.

Pour la plupart d'entre nous, ce sont les petits choix fréquents et apparemment anodins qui nous concernent. C'est-à-dire les décisions dont vous pensez qu'elles n'ont absolument aucune conséquence. Ces petites choses qui, inévitablement et, comme l'on peut s'y attendre, vous empêchent de réussir. Qu'il s'agisse de manœuvres tout bonnement idiotes, de comportements je-m'en-foutistes ou, pire, de choix apparemment judicieux (ce sont les plus insidieux), ces décisions apparemment insignifiantes peuvent vous faire virer de bord si vous n'y prêtez pas attention. Vous êtes dépassé, vous vous déconnectez et vous n'êtes plus conscient des petites actions qui vous dévient de votre trajectoire. L'Effet cumulé fonctionne bien, il fonctionne *toujours*, n'est-ce pas ? Sauf que dans ce cas de figure, il fonctionne à votre encontre, parce que... vous êtes en mode somnambule.

Par exemple, vous avalez une boisson sucrée et un paquet de chips et vous apercevez soudain après avoir englouti le tout dernier bout de chip que vous venez de gâcher tous vos efforts alimentaires de la journée, et en plus, vous n'aviez même pas faim. Vous vous laissez happer par la télé et perdez deux heures à regarder une émission sans intérêt — non, disons que vous regardez un documentaire éducatif — avant de vous souvenir que vous deviez préparer une présentation pour décrocher un contrat avec un précieux client. Vous sortez un mensonge

éhonté à un être cher sans raison apparente, auriez tout aussi bien pu lui dire la vérité. Qu'en pensez-vous ?

Vous vous êtes autorisé à prendre une pause pour réfléchir. Aussi longtemps que vous êtes inconsciente, vous ne pourrez pas consciemment changer ce genre de comportements stériles pour de meilleures habitudes productives. Il est temps de VOUS arrêter et de faire des choix raisonnés.

Noël toute l'année

C'est facile d'accuser les autres, n'est-ce pas ? « C'est parce que mon collègue ne m'avait pas promu cette promotion si mon collègue ne m'avait pas dit que je suis de mauvaise humeur, c'est parce qu'il est devenu chèvre. » Nous excellons par exemple quand il s'agit de nos relations avec les autres, c'est *l'autre* qui doit changer.

Il y a quelques années, l'un de mes amis était marié. Pour moi, c'était une femme sensée, elle avait bien de la chance de l'avoir. C'est ce que je lui ai dit. Elle a continué à ne voir en elle que ce qui le rendait meilleur. C'est alors que je lui ai fait part d'une anecdote qui m'avait littéralement transformé mon mariage. Elle a décidé de tenir un livre de remerciement pour sa femme. Chaque jour, pendant une année entière, elle a écrit au moins une chose que j'appréciais en elle. Ses amis, la façon dont elle s'occupait de ses enfants, sa propre façon qu'elle nous préparait, un succulent plat cuisiné ou encore la façon dont elle était organisée. J'ai réfléchi à toutes les choses que

amis admirée qui se met à insulter un
ce genre de mauvais choix a d'énormes
même s'il vous est arrivé de commettre
le passé, ce n'est pas de retours en arrière
d'événements tragiques que nous allons

entre nous, ce sont les petits choix fréquents
odins qui nous concernent. C'est-à-dire les
pensez qu'elles n'ont absolument aucune
petites choses qui, inévitablement et, comme
e, vous empêchent de réussir. Qu'il s'agisse
t bonnement idiotes, de comportements
pire, de choix apparemment judicieux
insidieux), ces décisions apparemment
ent vous faire virer de bord si vous n'y
Vous êtes dépassé, vous vous déconnectez
conscient des petites actions qui vous
jectoire. L'Effet cumulé fonctionne bien,
s, n'est-ce pas ? Sauf que dans ce cas de
à votre rencontre, parce que... vous êtes en

avez une boisson sucrée et un paquet
cevez soudain après avoir englouti le tout
que vous venez de gâcher tous vos efforts
urnée, et en plus, vous n'aviez même pas
ez happer par la télé et perdez deux heures
sion sans intérêt — non, disons que vous
ntaire éducatif — avant de vous souvenir
parer une présentation pour décrocher
écieux client. Vous sortez un mensonge

éhonté à un être cher sans raison apparente, alors que vous
auriez tout aussi bien pu lui dire la vérité. Que se passe-t-il ?

Vous vous êtes autorisé à prendre une décision sans y
réfléchir. Aussi longtemps que vous déciderez de façon
inconsciente, vous ne pourrez pas consciemment modifier
ce genre de comportements stériles pour les transformer en
habitudes productives. Il est temps de VOUS RÉVEILLER et de
faire des choix raisonnés.

Noël toute l'année

C'est facile d'accuser les autres, n'est-ce pas ? « Je ne
progresses pas à cause de mon crétin de patron. », « J'aurais eu
cette promotion si mon collègue ne m'avait pas doublé. », « Si
je suis de mauvaise humeur, c'est parce que mes enfants me
font devenir chèvre. » Nous excellons particulièrement à cet
exercice quand il s'agit de nos relations amoureuses : celles où
c'est *l'autre* qui doit changer.

Il y a quelques années, l'un de mes amis se plaignait de sa
femme. Pour moi, c'était une femme sensationnelle et il avait
bien de la chance de l'avoir. C'est ce que je lui ai dit, mais il a
continué à ne voir en elle que ce qui le rendait malheureux.
C'est alors que je lui ai fait part d'une expérience qui a
littéralement transformé mon mariage. Un jour de Noël, j'ai
décidé de tenir un livre de remerciements pour l'offrir à ma
femme. Chaque jour, pendant une année entière, j'y ai consigné
au moins une chose que j'appréciais en elle : ses rapports avec
ses amis, la façon dont elle s'occupait de nos chiens, le lit tout
propre qu'elle nous préparait, un succulent repas qu'elle nous
cuisinait ou encore la façon dont elle était coiffée. Ce genre de
détails. J'ai réfléchi à toutes les choses que faisait ma femme et

qui me touchaient, ou qui révélaiient des attributs, des traits de caractère ou des qualités que j'appréciais en elle. Je les ai toutes consignées en secret et au bout d'un an, j'en avais rempli un cahier entier.

Quand je le lui ai offert au Noël suivant, elle a pleuré et déclaré que c'était le plus beau cadeau qu'on lui avait jamais fait (plus beau que la BMW que je lui avais offerte pour son anniversaire !) Mais le plus drôle, c'est que la personne la plus touchée par ce cadeau, c'était moi. Tenir ce cahier m'avait forcé à me concentrer sur les côtés positifs de ma femme, puisque j'avais consciemment cherché tout ce qu'elle faisait « bien ». Toutes ces pensées positives étaient plus fortes que les aspects dont j'aurais pu me plaindre. Je suis retombé profondément amoureux de ma femme (peut-être plus encore que la première fois, puisque je voyais en elle des subtilités qui m'avaient échappé au départ). Mon appréciation, ma gratitude et mon envie de voir ce qu'il y avait de meilleur en elle m'étaient infiniment précieux. Cela m'a incité à aborder mon mariage différemment, ce qui, bien sûr, a en retour incité ma femme à se comporter différemment à mon égard. Je me suis très vite retrouvé avec encore plus de remerciements à noter dans mon cahier ! Ces cinq petites minutes passées chaque jour à noter toutes les choses dont je lui étais reconnaissant nous ont donné l'une de nos plus belles années de mariage, et cela n'a fait que s'améliorer depuis.

Après avoir entendu cette histoire, mon ami a décidé lui aussi de tenir un livre de remerciements pour sa femme. En quelques mois, son mariage s'est métamorphosé. En décidant de chercher et de se concentrer sur les qualités positives de sa femme, il a changé la façon dont il la voyait, ce qui a modifié

son attitude envers elle. En retour, elle a choisi différemment. Et le cycle s'est perpétué. Ou



Remplissez la fiche Points positifs (l'Assessment) située à la fin du livre sous un autre angle, ou téléchargez www.TheCompoundEffect.com/fre

Assumer à 100 pour cent

Nous sommes tous des « self-made made women », mais seuls ceux et celles qui s'assument se félicitent. Je n'avais que 18 ans lorsque j'ai dû assumer la responsabilité personnelle au cours d'un séminaire qui a radicalement transformé ma vie. Si vous ne lisez pas le reste de ce livre et ne pratiquez que ce seul principe, votre famille aura du mal à vous reconnaître.

Au cours de ce séminaire, l'intervenante suivante : « Pour qu'une relation fonctionne, quelle est la part de responsabilité que vous assumez ? J'étais un adolescent et bien sûr, je croyais que c'était l'amour ! J'avais réponse à tout.

« 50/50 ! », me suis-je écrié. Il me paraissait juste que deux personnes devaient partager la responsabilité de manière égale, sans quoi l'un des deux se faisait rater.

« 51/49 », a crié quelqu'un d'autre, avançant l'idée que l'un devait en faire un peu plus que l'autre. Personne ne voulait que la relation repose sur le sacrifice et la générosité.

« 80/20 », a dit un troisième.

qu'il lui révélait des attributs, des traits de caractère qu'elle appréciait en elle. Je les ai toutes notées et au bout d'un an, j'en avais rempli un

cahier offert au Noël suivant, elle a pleuré et c'était le plus beau cadeau qu'on lui avait jamais offert. La BMW que je lui avais offerte pour son anniversaire, le plus drôle, c'est que la personne la plus drôle, c'était moi. Tenir ce cahier m'avait forcé à noter les côtés positifs de ma femme, puisque j'avais cherché tout ce qu'elle faisait « bien ». Les qualités positives étaient plus fortes que les aspects négatifs à plaindre. Je suis retombé profondément amoureux (peut-être plus encore que la première fois) car j'ai vu en elle des subtilités qui m'avaient échappé. Mon appréciation, ma gratitude et mon amour, il y avait de meilleur en elle m'étaient cachés. Cela m'a incité à aborder mon mariage différemment, bien sûr, a en retour incité ma femme à être plus aimante à mon égard. Je me suis très vite rendu compte qu'il y avait plus de remerciements à noter dans mon mariage qu'il n'y avait de minutes passées chaque jour à noter ce qu'elle faisait de mal. Les années de mariage, et cela n'a fait que

continuer. Au cours de cette histoire, mon ami a décidé lui-même de noter de remerciements pour sa femme. En fait, son mariage s'est métamorphosé. En décidant de se concentrer sur les qualités positives de sa femme, la façon dont il la voyait, ce qui a modifié

son attitude envers elle. En retour, elle a choisi de lui répondre différemment. Et le cycle s'est perpétué. Ou plutôt, *cumulé*.



Remplissez la fiche Points positifs (Gratitude Assessment) située à la fin du livre pour voir la vie sous un autre angle, ou téléchargez-la (en anglais) sur www.TheCompoundEffect.com/free.

Assumer à 100 pour cent

Nous sommes tous des « self-made men » et des « self-made women », mais seuls ceux et celles qui réussissent s'en félicitent. Je n'avais que 18 ans lorsque j'ai découvert l'idée de la responsabilité personnelle au cours d'un séminaire. Ce concept a radicalement transformé ma vie. Si vous deviez négliger tout le reste de ce livre et ne pratiquer que ce seul concept, votre vie changerait tellement d'ici deux ou trois ans que vos amis et votre famille auraient du mal à vous reconnaître.

Au cours de ce séminaire, l'intervenant a posé la question suivante : « Pour qu'une relation fonctionne entre deux personnes, quelle est la part de responsabilité de chacun ? » J'étais un adolescent et bien sûr, je croyais tout savoir tout de l'amour ! J'avais réponse à tout.

« 50/50 ! », me suis-je écrié. Il me paraissait évident que les deux personnes devaient partager la responsabilité à parts égales, sans quoi l'un des deux se faisait rouler.

« 51/49 », a crié quelqu'un d'autre, avançant qu'il fallait bien en faire un peu plus que l'autre personne. Après tout, une relation repose sur le sacrifice et la générosité.

« 80/20 », a dit un troisième.

L'instructeur s'est tourné vers le tableau et a écrit en gros caractères : 100/0. « Il faut être disposé à donner 100 pour cent de soi, avec 0 attente en retour. Ce n'est qu'en étant prêt à assumer à 100 pour cent la responsabilité d'une relation qu'elle marchera. Sinon, elle reste ouverte au hasard et peut toujours succomber à un éventuel désastre. »

Eh bien... Je ne m'attendais pas à ça ! Pourtant, j'ai rapidement compris en quoi ce concept pouvait transformer tous les aspects de ma vie. Si j'assumais *toujours* à 100 pour cent tout ce que je vivais, c'est-à-dire en assumant complètement tous mes choix et toutes mes façons de réagir à ce qui m'arrivait, j'étais en position de contrôle. Tout dépendait de moi. J'étais responsable de tout ce que je faisais, de tout ce que je ne faisais pas et de la façon dont je répondais à ce qui m'était fait.

Je sais, vous pensez que vous assumez l'entière responsabilité de votre vie. Je n'ai jamais rencontré personne qui ne me réponde pas : « *Evidemment* que je suis responsable de ma vie ». Mais il suffit d'observer la façon dont la plupart des gens se comportent pour voir qu'ils accusent, blâment, se posent en victimes et s'attendent à ce que quelqu'un d'autre/le gouvernement résolve leurs problèmes. S'il vous est arrivé d'attribuer votre retard à la circulation, ou d'être de mauvais poil à cause de votre enfant, de votre conjoint ou de votre collègue, alors vous n'assumez pas votre responsabilité personnelle à 100 pour cent. Vous êtes arrivé en retard parce que l'imprimante était prise ? Peut-être n'auriez-vous pas dû attendre la dernière minute ? Votre collègue a fait des erreurs sur la présentation ? N'auriez-vous pas dû vérifier vous-même avant ? Vous ne vous entendez pas avec votre enfant en plein âge ingrat ? Il existe des tonnes de livres et de cours fantastiques pour vous y aider.

Vous seul êtes responsable de ce que vous ne faites pas, et de la façon dont vous répondez à ce qui vous est fait. Cet état d'esprit a révolutionné ma vie et me donne un contrôle. La chance, les circonstances ou la situation ont plus d'importance. Tout ce qui arrivait dépendait de moi libre comme l'air. Peu importe qui est élu président, peu importe la crise économique, peu importe ce que dit le monde, peu importe un tel ou une telle, je suis à 100 pour cent responsable de moi-même. En choisissant de me libérer officiellement de la position de victime passée, présente ou future, j'ai fait un gros lot et gagné le pouvoir illimité de prendre tout ce que je veux par le bras-le-corps.

La chance

Vous pensez peut-être que c'est juste une question de chance ou de malchance, mais là encore, ce n'est pas la différence entre être incroyablement riche ou pauvre, en bonne santé, ou fauché, déprimé et en mauvaise santé sur vos choix de vie. Rien d'autre. En vérité, la chance est partout. Si vous n'êtes pas six pieds sous terre, la chance est avec vous. Cette chance est accessible à tous, elle est dehors des éléments de base tels qu'être en bonne santé, de quoi se sustenter, elle se résume à une seule chose : la chance.

Lorsque j'ai demandé à Richard Branson si la chance avait joué un rôle dans son succès, il a répondu : « Oui, bien sûr. Nous sommes tous chanceux de vivre dans une société libre est une chance. La chance nous aide tous les jours. Elle frappe en permanence, que l'on s'en rende compte ou non. Je n'ai pas eu plus ou moins de chance qu'un autre ».

t tourné vers le tableau et a écrit en gros
« Il faut être disposé à donner 100 pour
tente en retour. Ce n'est qu'en étant prêt à
cent la responsabilité d'une relation qu'elle
e reste ouverte au hasard et peut toujours
ntuel désastre. »

ttendais pas à ça ! Pourtant, j'ai rapidement
e concept pouvait transformer tous les
si j'assumais *toujours* à 100 pour cent tout
st-à-dire en assumant complètement tous
mes façons de réagir à ce qui m'arrivait,
e contrôle. Tout dépendait de moi. J'étais
e que je faisais, de tout ce que je ne faisais
nt je répondais à ce qui m'était fait.

z que vous assumez l'entière responsabilité
mais rencontré personne qui ne me réponde
e je suis responsable de ma vie ». Mais il
on dont la plupart des gens se comportent
isent, blâment, se posent en victimes et
quelqu'un d'autre/le gouvernement résolve
ous est arrivé d'attribuer votre retard à la
de mauvais poil à cause de votre enfant,
de votre collègue, alors vous n'assumez
lité personnelle à 100 pour cent. Vous
parce que l'imprimante était prise ? Peut-
s dû attendre la dernière minute ? Votre
eurs sur la présentation ? N'auriez-vous
même avant ? Vous ne vous entendez pas
plein âge ingrat ? Il existe des tonnes de
astiques pour vous y aider.

Vous seul êtes responsable de ce que vous faites, de ce que vous ne faites pas, et de la façon dont vous répondez à ce qui vous est fait. Cet état d'esprit a révolutionné ma vie en m'en donnant le contrôle. La chance, les circonstances ou la situation n'avaient plus d'importance. Tout ce qui arrivait dépendait de moi. J'étais libre comme l'air. Peu importe qui est élu président, peu importe la crise économique, peu importe ce que dit, fait ou ne fait pas un tel ou une telle, je suis à 100 pour cent aux commandes de moi-même. En choisissant de me libérer officiellement de toute position de victime passée, présente ou future, j'ai touché le gros lot et gagné le pouvoir illimité de prendre mon destin à bras-le-corps.

La chance

Vous pensez peut-être que c'est juste une question de chance ou de malchance, mais là encore, ce n'est qu'une excuse. La différence entre être incroyablement riche, heureux et en bonne santé, ou fauché, déprimé et en mauvaise santé, repose sur vos choix de vie. Rien d'autre. En vérité, nous avons tous de la chance. Si vous n'êtes pas six pieds sous terre, êtes en bonne santé et avez de quoi manger dans votre placard, vous avez de la veine. Cette chance est accessible à tout le monde car en dehors des éléments de base tels qu'être en bonne santé et avoir de quoi se sustenter, elle se résume à une série de choix.

Lorsque j'ai demandé à Richard Branson s'il considérait que la chance avait joué un rôle dans son succès, il m'a répondu : « Oui, bien sûr. Nous sommes tous chanceux. Vivre dans une société libre est une chance. La chance nous entoure chaque jour. Elle frappe en permanence, que l'on sache la voir ou pas. Je n'ai pas eu plus ou moins de chance que qui que ce soit. La

seule différence, c'est que quand elle a frappé à ma porte, j'ai su la saisir. »

Voilà des paroles bien sages. Et puisque l'on parle de ce sujet, je pense que le vieil adage selon lequel « la chance est un mélange d'opportunité et de préparation » est incomplet. Pour moi, la chance comporte deux autres éléments essentiels.

Formule (complète) de la chance :

Préparation (développement personnel) +
Attitude (disposition/état d'esprit) +
Opportunité (événement positif qui s'offre à vous) +
Action (savoir le saisir) =
Chance

Préparation : en cherchant à vous améliorer et à vous préparer en permanence — en termes de talents/compétences, de savoirs, d'expertise, de relations et de ressources —, vous disposez des moyens nécessaires pour tirer profit des opportunités qui surgissent (quand la chance frappe à votre porte). Vous pouvez ainsi être comme Arnold Palmer, qui, en février 2009, a confié au magazine *SUCCESS* : « C'est drôle : plus je pratique, plus j'ai de la chance. »

Attitude : c'est là que la chance échappe à la plupart des gens. Sir Richard Branson a tout à fait raison de croire que la chance est tout autour de nous, si l'on considère que les situations, les conversations et les circonstances qui nous entourent sont fortuites. On ne voit pas ce que l'on ne cherche pas, tout comme on ne cherche pas ce en quoi on ne croit pas.

Opportunité : on peut très bien provoquer la chance mais celle dont je parle pour l'instant n'est pas planifiée ou du

moins, elle ne survient pas comme prévu. En d'autres termes, la formule, la chance n'est pas forcée. Elle survient apparemment par hasard.

Action : c'est là que vous entrez en scène, l'origine de cette chance qui vous arrive — l'origine, le grigri porte-bonheur, ou quelle que soit la personne responsable de votre bonne fortune —, c'est de passer à l'action. C'est ce qui sépare les Riches de Jean-Pierre Dupont. Jean-Pierre qui ? Exactement, Jean-Pierre qui n'a pas su passer à l'action quand elle était offerte à lui.

Alors c'en est terminé de vous plaindre de la chance. Les cartes ont été distribuées, des déconfitures que vous avez eues ou des circonstances en général. Des tas de personnes désavantagées que vous ont surmonté des obstacles et s'en sont sorties plus riches et plus épanouies. La chance ne fait pas de discrimination. Dame Chance pour bénéficier de ses largesses, il faut être réactif et vraiment de vous.

Pas de cadeau à l'école de la vie

Il y a bientôt dix ans de cela, on m'a proposé de participer à la création d'une startup. J'y ai investi des sommes considérables et n'ai pas ménagé mes efforts pendant deux ans, avant de découvrir que mon associé avait gaspillé le budget et tout dilapidé. J'ai perdu plus de 100 000 €. Une affaire. Pourtant, je ne l'ai pas poursuivi en justice, j'ai été amené plus tard à lui prêter encore de l'argent pour l'aider à surmonter des problèmes personnels. Cela était ma faute. J'avais accepté de devenir son associé.

et que quand elle a frappé à ma porte, j'ai
 s bien sages. Et puisque l'on parle de ce
 : vieil adage selon lequel « la chance est un
 ité et de préparation » est incomplet. Pour
 orte deux autres éléments essentiels.

le) de la chance :

eloppement personnel) +
 ion/état d'esprit) +
 nement positif qui s'offre à vous) +
 saisir) =

erchant à vous améliorer et à vous préparer
 termes de talents/compétences, de savoirs,
 ons et de ressources —, vous disposez
 res pour tirer profit des opportunités qui
 chance frappe à votre porte). Vous pouvez
 old Palmer, qui, en février 2009, a confié
 is : « C'est drôle : plus je pratique, plus j'ai

ie la chance échappe à la plupart des gens.
 r tout à fait raison de croire que la chance
 ous, si l'on considère que les situations,
 es circonstances qui nous entourent sont
 as ce que l'on ne cherche pas, tout comme
 n quoi on ne croit pas.

peut très bien provoquer la chance mais
 our l'instant n'est pas planifiée ou du

moins, elle ne survient pas comme prévu. A ce stade de la
 formule, la chance n'est pas forcée. Elle survient naturellement,
 apparemment par hasard.

Action : c'est là que vous entrez en scène. Quelle que soit
 l'origine de cette chance qui vous arrive — l'Univers, Dieu, un
 grigri porte-bonheur, ou quelle que soit la personne ou l'entité
 responsable de votre bonne fortune —, c'est maintenant à vous
 de passer à l'action. C'est ce qui sépare les Richard Branson des
 Jean-Pierre Dupont. Jean-Pierre qui ? Exactement, cet illustre
 inconnu qui n'a pas su passer à l'action quand la chance s'est
 offerte à lui.

Alors c'en est terminé de vous plaindre des cartes qui vous
 ont été distribuées, des déconfitures que vous avez connues
 ou des circonstances en général. Des tas de gens bien plus
 désavantagés que vous ont surmonté des obstacles plus grands
 encore et s'en sont sortis plus riches et plus épanouis. La chance
 ne fait pas de discrimination. Dame Chance est prodigue mais
 pour bénéficier de ses largesses, il faut être réceptif. Tout dépend
 vraiment de vous.

Pas de cadeau à l'école de la vie

Il y a bientôt dix ans de cela, on m'a proposé de m'associer
 à la création d'une startup. J'y ai investi des sommes assez
 considérables et n'ai pas ménagé mes efforts pendant près de
 deux ans, avant de découvrir que mon associé avait mal géré le
 budget et tout dilapidé. J'ai perdu plus de 330 000 \$ dans cette
 affaire. Pourtant, je ne l'ai pas poursuivi en justice. Au contraire,
 j'ai été amené plus tard à lui prêter encore plus d'argent pour
 l'aider à surmonter des problèmes personnels. Car en fait, tout
 cela était ma faute. J'avais accepté de devenir son associé sans

prêter suffisamment attention à son passé et à son caractère. Durant notre collaboration, je n'avais pas pris la peine de vérifier les choses. Bien sûr j'aurais pu me justifier et prétexter que je lui faisais confiance, mais en vérité, j'avais simplement été trop paresseux pour prêter attention à nos finances. J'avais non seulement fait le choix d'entamer cette relation professionnelle et ce business, mais j'avais aussi fait le choix, plus d'une fois, d'ignorer les signes avant-coureurs. Ayant choisi de ne pas être responsable à 100 pour cent de cette affaire, je ne pouvais m'en prendre qu'à moi-même. En découvrant le pot aux roses, j'ai choisi de ne pas perdre davantage de temps. Au lieu de crier au scandale, j'ai léché mes blessures, en ai tiré les conclusions nécessaires et suis passé à autre chose. Si c'était à refaire, je déciderais à nouveau de tourner la page.

Je vous défie à présent d'adopter le même comportement. Qu'importe ce qui vous est arrivé, assumez-en l'entière responsabilité, que le résultat soit bon ou mauvais, une victoire ou un échec. Comme le disait mon mentor, Jim Rohn : « On devient adulte le jour où l'on assume l'entière responsabilité de sa vie. »

Ce jour est arrivé ! A partir d'aujourd'hui, choisissez d'être responsable à 100 pour cent de votre vie. Finies les excuses. Appréciez le simple fait d'être libéré par vos choix, tant que vous en assumez l'entière responsabilité.

Il est temps de reprendre le contrôle.

Votre arme secrète : un carnet et un crayon

Je suis sur le point de vous révéler l'une des stratégies les plus efficaces que j'utilise dans le cadre de mon développement personnel. Cette stratégie me permet de contrôler les choix que

je fais tout au cours de la journée et par conséquent m'aidant à mener à la baguette mes actions.

Dès à présent : choisissez un domaine auquel vous aimeriez le plus réussir. Vous voulez augmenter votre compte en banque ? Retrouver le corps de bodybuilder ? Entretenir de meilleure façon votre conjoint ou vos enfants ? Déterminez votre objectif actuel dans ce domaine. Et maintenant votre objectif : être plus riche, plus mince, plus heureux, etc. Le premier pas vers le changement de conscience. Si vous voulez passer d'un niveau A à un niveau B, vous devez d'abord prendre conscience de l'éloignement de la destination désirée. Prenez les choix que vous allez faire aujourd'hui afin d'effectuer des choix mieux guidés.

Pour vous y aider, je veux que vous preniez l'action ayant trait au domaine de votre vie que vous voulez améliorer. Par exemple, si vous avez décidé de perdre du poids, vous allez prendre note de tout ce que vous allez manger et de ce que vous mettez dans votre bouche. Si vous voulez vous entraîner pour un événement sportif, vous prenez note de tous vos entraînements. Il vous suffit d'être en permanence d'un petit carnet et de le garder dans votre poche ou dans votre sac à tout moment. Tous les jours. Sans exception. Pas d'excuses. Vous êtes surveillé en permanence. Comme si nous allions débarquer et vous forcer à faire un bilan si vous oubliez.

attention à son passé et à son caractère. En l'absence de justification, je n'avais pas pris la peine de le dire. Bien sûr j'aurais pu me justifier et prétexter une préoccupation financière, mais en vérité, j'avais simplement été négligent : j'avais prêté attention à nos finances. J'avais non seulement refusé d'entamer cette relation professionnelle, mais j'avais aussi fait le choix, plus d'une fois, de ne pas être avant-coureur. Ayant choisi de ne pas être au premier cent de cette affaire, je ne pouvais m'en faire un mérite. En découvrant le pot aux roses, j'ai dû attendre davantage de temps. Au lieu de crier sur mes blessures, en ai tiré les conclusions et me suis passé à autre chose. Si c'était à refaire, je ne voudrais pas de tourner la page.

Présent d'adopter le même comportement. Si vous est arrivé, assumez-en l'entière responsabilité. Le résultat soit bon ou mauvais, une victoire ou une défaite, le disait mon mentor, Jim Rohn : « On ne peut pas où l'on assume l'entière responsabilité de son choix ».

A partir d'aujourd'hui, choisissez d'être au premier cent de votre vie. Finies les excuses. Vous n'avez plus fait d'être libéré par vos choix, tant que vous n'assumez pas l'entière responsabilité. Prenez le contrôle.

Le choix : un carnet et un crayon

Je vais vous révéler l'une des stratégies les plus efficaces dans le cadre de mon développement personnel. Cette stratégie me permet de contrôler les choix que

je fais tout au cours de la journée et par conséquent *tout le reste*, en m'aidant à mener à la baguette mes comportements et mes actions.

Dès à présent : choisissez un domaine de votre vie dans lequel vous aimeriez le plus réussir. Vous voudriez plus d'argent sur votre compte en banque ? Retrouver la ligne ? Avoir un corps de bodybuilder ? Entretenir de meilleurs rapports avec votre conjoint ou vos enfants ? Déterminez où vous en êtes actuellement dans ce domaine. Et maintenant, déterminez votre objectif : être plus riche, plus mince, plus musclé, plus heureux, etc. Le premier pas vers le changement est la prise de conscience. Si vous voulez passer d'un point A à un point B, vous devez d'abord prendre conscience des choix qui vous éloignent de la destination désirée. Prenez conscience de tous les choix que vous allez faire aujourd'hui afin de commencer à effectuer des choix mieux guidés.

Pour vous y aider, je veux que vous *preniez note de chaque action* ayant trait au domaine de votre vie que vous souhaitez améliorer. Par exemple, si vous avez décidé d'effacer vos dettes, vous allez prendre note de tout ce que vous dépensez. Si vous avez décidé de perdre du poids, vous allez prendre note de tout ce que vous mettez dans votre bouche. Si vous avez décidé de vous entraîner pour un événement sportif, vous allez prendre note de tous vos entraînements. Il vous suffit de vous munir en permanence d'un petit carnet et de quoi écrire, dans votre poche ou dans votre sac à tout moment. Vous y noterez tout. Tous les jours. Sans exception. Pas d'excuses. Comme si vous étiez surveillé en permanence. Comme si mon père et moi allions débarquer et vous forcer à faire une centaine de pompes si vous oubliez.

Je sais, ça n'a pas l'air bien sorcier, d'écrire sur un petit bout de papier. Pourtant, c'est notamment en faisant le suivi de *mes* progrès et de mes faux pas que j'ai aussi bien réussi. C'est un processus qui vous force à être conscient de vos décisions. Mais comme le disait Jim Rohn : « Ce qui est facile à faire est aussi facile à ne pas faire. » La magie ne tient pas tant à la complexité de la tâche demandée qu'au simple fait de l'exécuter en permanence et suffisamment longtemps pour déclencher le miracle de l'Effet cumulé. Alors faites attention à ne pas négliger les petits détails simples qui rendent possibles les choses plus importantes de votre vie. La différence principale entre les gens qui réussissent et ceux qui ne réussissent pas, c'est que ceux qui réussissent sont prêts à faire ce que les autres ne sont pas prêts à faire. Souvenez-vous-en, cela vous servira souvent lorsque vous serez confronté à un choix difficile.

L'argent brûle les doigts...

J'ai appris l'efficacité de ce principe à mes dépens, après avoir traité mes finances en parfait idiot. Alors que je n'avais pas encore 25 ans, je gagnais beaucoup d'argent dans l'immobilier. Un jour, j'ai rencontré mon comptable.

« Tu dois plus de 100 000 \$ aux impôts », m'a-t-il dit.

« Quoi ? ! », lui ai-je répondu. « C'est que je n'ai pas autant d'argent à disposition. »

« Ah non ? Et pourquoi ? Tu as gagné bien plus que ça, tu as bien dû mettre de côté de quoi payer tes impôts. »

« Apparemment pas », ai-je dit.

« Où est passé cet argent ? », m'a-t-il demandé.

« Je n'en sais rien », ai-je été contraint de lui dire, pas très fier de moi. Cet argent m'avait filé entre les doigts et je ne m'en étais même pas aperçu !

C'est là que mon comptable m'a rendu un
« Ecoute, petit », m'a-t-il dit en me regardant les yeux, « il faut que tu te reprennes. J'ai déjà vu de fois. Tu dépenses tout ton argent comme si tu ne sais même pas où il est passé. C'est ridicule de suite. Tu es dans de sales draps. Tu vas gagner encore plus d'argent imposable justes tes arriérés. Continue comme ça et tu vas tout perdre. »
J'ai immédiatement compris le message.

Mon comptable m'a ensuite donné le conseil sur moi un petit carnet et y noter tout l'argent pendant 30 jours. Que ce soit 1 000 dollars de costume ou 50 cents pour refaire la pression de la voiture, tout devait être consigné dans ce petit carnet. C'est vous dire que cela m'a tout de suite donné une conscience plus réfléchie qui m'avaient poussé à gaspiller. L'obligation de noter toutes mes dépenses m'a évité l'envie d'acheter des choses inutiles, simplement j'avais trop la flemme de sortir ce fichu carnet.

Tenir le compte de mes dépenses pendant 30 jours a créé chez moi une prise de conscience et une nouvelle série de choix et de disciplines financières. Les effets de cette prise de conscience et de ces comportements positifs ayant tendance à commencer à prêter plus attention à l'argent, à épargner pour la retraite, à éliminer des dépenses inutiles et à profiter encore plus de l'argent que le plaisir, mais seulement après y avoir réfléchi.

Cet « exercice de suivi » a changé mon comportement et a si bien fonctionné qu'en fait, j'y ai so-

faire bien sorcier, d'écrire sur un petit bout de papier notamment en faisant le suivi de *mes* progrès et j'ai aussi bien réussi. C'est un processus qui dépend de vos décisions. Mais comme le disait l'adage, ce qui est facile à faire est aussi facile à ne pas faire. » La difficulté à la complexité de la tâche demandée qu'au fait d'être en permanence et suffisamment longtemps face à l'Effet cumulé. Alors faites attention aux petits détails simples qui rendent possibles les différences de votre vie. La différence principale entre ceux qui réussissent et ceux qui ne réussissent pas, c'est qu'ils sont prêts à faire ce que les autres ne sont pas prêts à faire. Venez-vous-en, cela vous servira souvent à faire face à un choix difficile.

doigts...

À la fin de ce principe à mes dépens, après avoir été un parfait idiot. Alors que je n'avais pas gagné beaucoup d'argent dans l'immobilier. Mon comptable. 10 000 \$ aux impôts », m'a-t-il dit. Je répondis. « C'est que je n'ai pas autant gagné. » « Pourquoi ? Tu as gagné bien plus que ça, tu as gagné de quoi payer tes impôts. » « Non », ai-je dit. « Pourquoi ? », m'a-t-il demandé. « J'ai été contraint de lui dire, pas très fier, j'avais fait filer entre les doigts et je ne m'en étais

C'est là que mon comptable m'a rendu une fière chandelle.

« Ecoute, petit », m'a-t-il dit en me regardant droit dans les yeux, « il faut que tu te reprennes. J'ai déjà vu ça des centaines de fois. Tu dépenses tout ton argent comme un imbécile et tu ne sais même pas où il est passé. C'est ridicule. Arrête ça tout de suite. Tu es dans de sales draps. Tu vas maintenant devoir gagner encore plus d'argent imposable juste pour rembourser tes arriérés. Continue comme ça et tu vas tout droit à ta perte. »

J'ai immédiatement compris le message.

Mon comptable m'a ensuite donné le conseil suivant : avoir sur moi un petit carnet et y noter tout l'argent que je dépensais pendant 30 jours. Que ce soit 1 000 dollars pour un nouveau costume ou 50 cents pour refaire la pression des pneus de ma voiture, tout devait être consigné dans ce petit carnet. Je peux vous dire que cela m'a tout de suite donné conscience des choix irréfléchis qui m'avaient poussé à gaspiller autant d'argent. L'obligation de noter toutes mes dépenses me faisait résister à l'envie d'acheter des choses inutiles, simplement parce que j'avais trop la flemme de sortir ce fichu carnet !

Tenir le compte de mes dépenses pendant 30 jours complets a créé chez moi une prise de conscience accompagnée d'une toute nouvelle série de choix et de disciplines liés à mes dépenses. Les effets de cette prise de conscience et de ces nouveaux comportements positifs ayant tendance à s'additionner, j'ai commencé à prêter plus attention à l'argent en général, à en épargner pour la retraite, à éliminer des postes de dépense inutiles et à profiter encore plus de l'argent que je m'allouais pour le plaisir, mais seulement après y avoir réfléchi pendant *longtemps*.

Cet « exercice de suivi » a changé mon rapport à l'argent et a si bien fonctionné qu'en fait, j'y ai souvent recouru pour

changer d'autres comportements. C'est ma façon privilégiée de transformer tous les domaines qui ne me conviennent pas. Au fil des années, j'ai fait le suivi de ce que je mange, de ce que je bois, du nombre d'heures de sport que je pratique, du temps que je passe à peaufiner une compétence, du nombre d'appels de vente que je passe, et même de l'amélioration de mes rapports avec ma famille, mes amis et ma femme. A chaque fois, les résultats ont été aussi remarquables que ma prise de conscience liée à l'argent.

En achetant ce livre, vous me payez pour que je vous donne mon opinion et mes conseils. C'est pourquoi je vais faire mon casse-pieds et insister pour que vous procédiez au suivi de vos comportements pendant au moins une semaine entière. Ce livre n'est pas destiné à vous changer les idées, mais à vous aider à obtenir des résultats. Et pour cela, vous devez passer à l'action.

Vous avez peut-être déjà entendu parler du principe du suivi. Peut-être avez-vous-même déjà procédé à votre propre version de cet exercice. Mais je parie que vous avez arrêté, pas vrai ? Comment je le sais ? *Parce que votre vie ne marche pas aussi bien que vous l'aimeriez.* Vous avez perdu le cap. Procédez au suivi de vos comportements pour retrouver ce cap.

Savez-vous comment les casinos de Las Vegas réussissent à gagner autant d'argent ? En suivant ce qui se passe à chaque table de jeu, pour chaque gagnant, à chaque heure. Pourquoi les entraîneurs olympiques sont-ils payés si cher ? Parce qu'ils procèdent au suivi de chaque minute d'entraînement effectuée, de chaque calorie et de chaque micronutriment ingurgités par leurs athlètes. Tous les gagnants procèdent ainsi. J'insiste donc pour que vous procédiez au suivi de votre vie dans ce même esprit : pour concrétiser vos objectifs.

L'exercice est simple et fonctionne par prendre conscience à chaque instant de le domaine de votre vie que vous souhaitez que vos comportements vous surprendront. On ne peut pas améliorer quelque chose sans le mesurer. De la même façon, vous ne pouvez pas vous améliorer sans mesurer vos talents, vos ressources et vos capacités. Vous êtes conscient de vos actions et sans pouvoir les contrôler. Tous les sportifs de haut niveau et leurs entraîneurs mesurent leur performance au millième près. Les professionnels de la golf connaissent les statistiques de chacun. Les professionnels ajustent leur performance et leurs résultats précédents. Ils les suivent avec attention en fonction car ils savent que l'amélioration ne vient qu'avec la victoire et la signature de contrat.

Je tiens donc à ce que vous sachiez exactement ce que vous faites à tout moment. Je vous demande d'être conscient de vos actions comme si vous étiez une valeur mesurée. Mettez en place un système à toute épreuve dont je vous parlais. Vous vous croyiez conscient de vos habitudes, mais moi, vous ne l'êtes pas !, je vous demande de l'être. Cela révolutionnera votre vie et par extension votre monde.

Doucement mais sûrement

Mais pas de panique, nous allons y arriver. Commencez par procéder au suivi d'une habitude pendant une semaine. Choisissez l'habitude qui exerce le plus d'influence sur vous, c'est par elle que vous commencerez à vous améliorer. Vous jouirez des récompenses de l'Effet Cumulé.

comportements. C'est ma façon privilégiée de m'occuper des domaines qui ne me conviennent pas. Au lieu de suivre le suivi de ce que je mange, de ce que je fais au sport que je pratique, du temps que j'ai consacré à une compétence, du nombre d'appels de clients et même de l'amélioration de mes rapports avec mes amis et ma femme. A chaque fois, les résultats sont remarquables que ma prise de conscience

vous me payez pour que je vous donne des conseils. C'est pourquoi je vais faire mon suivi pour que vous procédiez au suivi de vos actions pendant au moins une semaine entière. Ce livre va vous changer les idées, mais à vous aider à passer à l'action. Et pour cela, vous devez passer à l'action. Vous avez déjà entendu parler du principe du suivi. Vous avez même déjà procédé à votre propre version. Je vous jure que je parie que vous avez arrêté, pas vrai ? Parce que votre vie ne marche pas aussi bien que vous le pensez. Vous avez perdu le cap. Procédez au suivi de vos actions pour retrouver ce cap.

Comment les casinos de Las Vegas réussissent-ils à attirer les clients ? En suivant ce qui se passe à chaque minute, à chaque gagnant, à chaque heure. Pourquoi les paris sont-ils payés si cher ? Parce qu'ils suivent chaque minute d'entraînement effectuée, chaque micronutriments ingurgités par les gagnants procèdent ainsi. J'insiste donc sur le fait de procéder au suivi de votre vie dans ce même esprit de vos objectifs.

L'exercice est simple et fonctionne parce qu'il vous fait prendre conscience à chaque instant de vos actions dans le domaine de votre vie que vous souhaitez améliorer. Vos comportements vous surprendront. On ne peut pas gérer ou améliorer quelque chose sans le mesurer au préalable. De la même façon, vous ne pouvez pas vous réaliser pleinement — vos talents, vos ressources et vos capacités — sans être conscient de vos actions et sans pouvoir en rendre compte. Tous les sportifs de haut niveau et leurs entraîneurs suivent leur performance au millième près. Les lanceurs de baseball connaissent les statistiques de chacun de leur lancer. Les golfeurs ont encore plus de variations à leur swing. Les athlètes professionnels ajustent leur performance en fonction de leurs résultats précédents. Ils les suivent avec attention et s'améliorent en fonction car ils savent que l'amélioration de leurs statistiques rime avec la victoire et la signature de contrats plus lucratifs.

Je tiens donc à ce que vous sachiez exactement où vous en êtes à tout moment. Je vous demande d'établir le suivi de vos actions comme si vous étiez une valeur marchande. C'est là le système à toute épreuve dont je vous parlais tout à l'heure. Que vous vous croyiez conscient de vos habitudes ou pas (et croyez-moi, vous ne l'êtes pas !), je vous demande d'en prendre note. Cela révolutionnera votre vie et par extension, votre style de vie.

Doucement mais sûrement

Mais pas de panique, nous allons y aller tranquillement. Commencez par procéder au suivi d'une habitude pendant une semaine. Choisissez l'habitude qui exerce le plus de contrôle sur vous, c'est par elle que vous commencerez. Lorsque vous jouirez des récompenses de l'Effet cumulé, vous serez

naturellement enclin à *vouloir* appliquer cette pratique aux autres domaines de votre vie. Vous *choisirez* de choisir cette pratique.

Supposons que la catégorie de votre choix soit l'alimentation, car vous désirez perdre du poids. Vous devrez donc prendre note de tout ce que vous mangez, du steak/pommes de terre/salade du dîner, à toutes les petites choses que vous grignotez pendant la journée : la poignée de biscuits à la pause-café, la deuxième tranche de fromage sur votre sandwich, la barre chocolatée au goûter, l'échantillon gratuit au supermarché, les quelques gouttes de vin supplémentaires que l'on vous verse. N'oubliez pas les boissons, elles comptent aussi et sont faciles à négliger ou à oublier si vous n'en prenez pas note. Encore une fois, cela semble facile à faire — et ça l'est — MAIS SEULEMENT SI VOUS LE FAITES. C'est pourquoi je vous demande de vous engager à choisir tout de suite une catégorie et une date de début, *avant de tourner cette page*.

Je vais procéder au suivi de _____ à partir du _____.
ljour/mois/annuel

Comment se déroulera ce suivi ? De manière scrupuleuse et organisée. Sans relâche, en permanence. Vous débuterez chaque jour en écrivant la date en haut d'une nouvelle page, et commencerez à prendre des notes.

Que se passera-t-il au bout d'une semaine de cet exercice ? Vous serez certainement choqué et stupéfait par le nombre de calories, de pennies ou de minutes qui vous ont échappé. Vous ne soupçonniez même pas leur existence, et encore moins leur disparition !

A présent, continuez. Vous procéderez au suivi de cette catégorie pendant *trois semaines*. Je vous entends déjà râler,

vous n'avez aucune envie de faire ça. Mais serez tellement époustouflé par les résultats de la première semaine que vous voudrez continuer pendant deux semaines supplémentaires. J'en suis pratiquement sûr.

Pourquoi trois semaines ? Les psychologues savent que quelque chose ne se transforme en habitude qu'après trois semaines. Ce n'est pas une science exacte, mais ça peut servir de repère. Cela a été le cas pour moi, j'aimerais que vous vous appliquiez à vos comportements pendant 21 jours. Si vous y tenez, moi, ça m'est égal (après tout, il ne s'agit pas de mon système cardiovasculaire, de mon cœur, de ma relation !). Mais si vous lisez ce livre parce que vous souhaitez changer quelque chose, n'est-ce pas ? Et j'ai promis de vous y aider. C'est vrai ? Cet exercice n'est pas facile, mais il est en place et reste faisable. Alors faites-le.

Promettez-vous de commencer. Aujourd'hui, trois semaines qui viennent, munissez-vous d'un cahier (ou d'un grand, si vous préférez), et écrivez l'élément de la catégorie que vous avez choisie.

Que se passera-t-il au bout de trois semaines ? Au choc de la première semaine, vous aurez l'impression de constater à quel point le simple fait de prendre note de vos actions contribue à les influencer. Vous vous direz : « Ai-je vraiment besoin de manger cette barre chocolatée ? Je me sens bête de devoir sortir mon cahier pour ça ». Et voilà, 200 calories en moins. Revenez à la barre chocolatée chaque jour et en deux semaines, vous aurez perdu un demi-kilo ! Vous additionnerez

in à *vouloir* appliquer cette pratique aux
e votre vie. Vous *choisirez* de choisir cette

catégorie de votre choix soit l'alimentation,
rdre du poids. Vous devrez donc prendre
vous mangez, du steak/pommes de terre/
outes les petites choses que vous grignotez
: la poignée de biscuits à la pause-café, la
de fromage sur votre sandwich, la barre
er, l'échantillon gratuit au supermarché,
s de vin supplémentaires que l'on vous
les boissons, elles comptent aussi et sont
à oublier si vous n'en prenez pas note.
semble facile à faire — et ça l'est — MAIS
OUS LE FAITES. C'est pourquoi je vous
gager à choisir tout de suite une catégorie
avant de tourner cette page.

suivi de _____ à partir du _____
[jour/mois/année]

ulera ce suivi ? De manière scrupuleuse
elâche, en permanence. Vous débuterez
nt la date en haut d'une nouvelle page, et
dre des notes.

u bout d'une semaine de cet exercice ? Vous
qué et stupéfait par le nombre de calories, de
qui vous ont échappé. Vous ne soupçonnez
e, et encore moins leur disparition !

iez. Vous procéderez au suivi de cette
ois semaines. Je vous entends déjà râler,

vous n'avez aucune envie de faire ça. Mais croyez-moi : vous
serez tellement époustoufflé par les résultats au bout d'une
semaine que vous voudrez continuer pendant deux semaines
supplémentaires. J'en suis pratiquement convaincu.

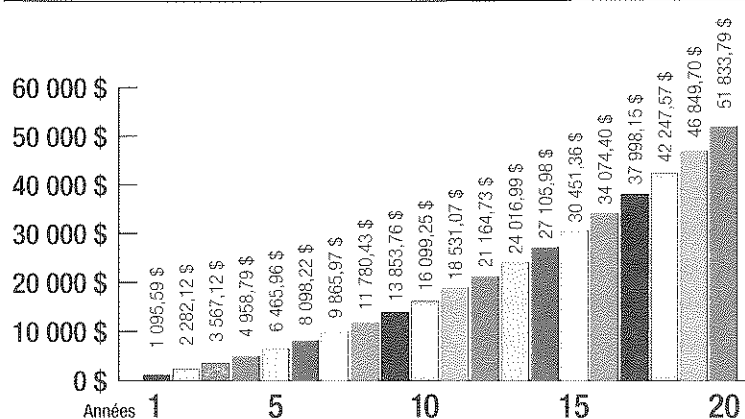
Pourquoi trois semaines ? Les psychologues prétendent
que quelque chose ne se transforme en habitude qu'au bout
de trois semaines. Ce n'est pas une science exacte, mais cela
peut servir de repère. Cela a été le cas pour moi. Donc, dans
l'idéal, j'aimerais que vous vous appliquiez à faire le suivi de
vos comportements pendant 21 jours. Si vous vous y refusez,
moi, ça m'est égal (après tout, il ne s'agit pas de ma taille, de
mon système cardiovasculaire, de mon compte en banque ou
de ma relation !). Mais si vous lisez ce livre, c'est sans doute
parce que vous souhaitez changer quelque chose à votre vie,
n'est-ce pas ? Et j'ai promis de vous y aider en douceur, pas
vrai ? Cet exercice n'est pas facile, mais il est simple à mettre
en place et reste faisable. Alors faites-le.

Promettez-vous de commencer. Aujourd'hui. Pendant les
trois semaines qui viennent, munissez-vous d'un petit carnet
(ou d'un grand, si vous préférez), et écrivez-y *le moindre petit*
élément de la catégorie que vous avez choisie.

Que se passera-t-il au bout de trois semaines ? Après le
choc de la première semaine, vous aurez l'agréable surprise de
constater à quel point le simple fait de prendre conscience de
vos actions contribue à les influencer. Vous vous demanderez :
« Ai-je vraiment besoin de manger cette barre chocolatée ?
Je me sens bête de devoir sortir mon carnet pour y inscrire
ça ». Et voilà, 200 calories en moins. Renoncez à cette barre
chocolatée chaque jour et en deux semaines, vous aurez déjà
perdu un demi-kilo ! Vous additionnerez ensuite le prix du

café à 4 \$ que vous prenez en vous rendant au travail et vous penserez *Bon sang ! En trois semaines, j'en ai eu pour 60 dollars de café !* Ce qui revient à 1 000 dollars par an ! Ou, si l'on calcule le prix cumulé, ce qui équivaut à 51 833,79 \$ en 20 ans ! Alors, avez-vous *vraiment* besoin d'acheter ce café chaque jour ? Voir Figure 3.

Fig. 3



Le véritable coût sur 20 ans d'un café quotidien à quatre dollars s'élève à 51 833,79 \$. C'est ça, le pouvoir de l'Effet cumulé.

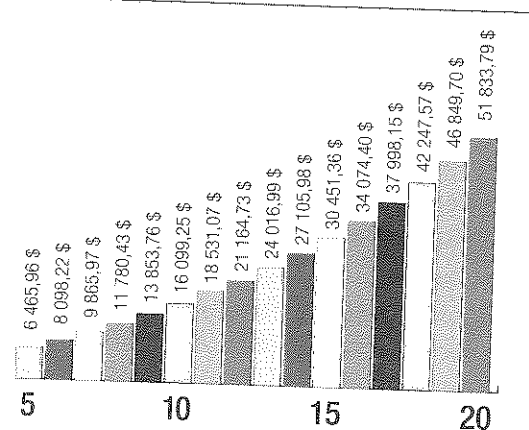
Pardon ? Ai-je bien dit que ce café quotidien à 4 \$ allait vous coûter 51 833,79 \$ en 20 ans ? Tout à fait. Saviez-vous que le moindre dollar dépensé aujourd'hui, quelle que soit la raison de cette dépense, vous coûtera près de 5 dollars dans seulement 20 ans (et 10 dollars dans 30 ans) ? Si vous preniez un dollar et que vous le placiez sur un compte rémunéré à 8 %, ce même dollar en vaudrait presque cinq dans 20 ans. Autrement dit,

à chaque fois que vous dépensez un dollar, revient à en sortir cinq de votre future poche.

Je commettais l'erreur de regarder le prix et de penser que si un article était affiché à 50 dollars, c'était bel et bien 50 dollars. Oui, mais en dollars d'aujourd'hui. Cependant, si l'on envisage la valeur potentielle de 50 dollars après les avoir investis pendant 20 ans, vous perdez en dépensant cet argent plutôt qu'en économisant. Ce qui équivaut à quatre ou cinq fois plus ! Autre exemple : vous voyez un article affiché à 50 dollars et vous pensez « Cet article vaut-il 250 dollars ? » S'il est aujourd'hui à 50 dollars, il vaut la peine d'être acheté à l'esprit la prochaine fois que vous irez au magasin, car vous serez tenté par toutes ces choses fausses que vous ignorez avoir besoin. Vous y allez acheter des choses nécessaires, et vous en ressortez avec des choses inutiles. Mon garage ressemble à un cimetière. La prochaine fois que vous entrerez dans l'auto, la bonne affaire, pensez à ce que vos achats coûtent. Je suis sûr que vous remettrez en rayon cette voiture à 50 dollars pour avoir 250 dollars de plus dans 20 ans. Faites le bon choix chaque jour, chaque année, et vos finances s'en ressentiront rapidement.

Procédez à cet exercice en connaissant la valeur de la vie d'un autre œil. Vous saurez alors « Mon café quotidien vaut-il vraiment la moitié d'une Mercedes-Benz ? », car c'est en effet ça. Vous n'agirez plus en somnambule. Vous serez conscient et prendrez de meilleures décisions. C'est quand même un carnet et à un crayon. C'est quand même

prenez en vous rendant au travail et vous
En trois semaines, j'en ai eu pour 60 dollars de
 : à 1 000 dollars par an ! Ou, si l'on calcule
 ui équivaut à 51 833,79 \$ en 20 ans ! Alors,
 besoin d'acheter ce café chaque jour ? Voir



20 ans d'un café quotidien à quatre dollars
 C'est ça, le pouvoir de l'Effet cumulé.

dit que ce café quotidien à 4 \$ allait vous
 20 ans ? Tout à fait. Saviez-vous que le
 isé aujourd'hui, quelle que soit la raison
 coûtera près de 5 dollars dans seulement
 ans 30 ans) ? Si vous preniez un dollar et
 ir un compte rémunéré à 8 %, ce même
 esque cinq dans 20 ans. Autrement dit,

à chaque fois que vous dépensez un dollar aujourd'hui, cela
 revient à en sortir cinq de votre future poche.

Je commettais l'erreur de regarder le prix d'un article et de
 penser que si un article était affiché à 50 dollars, il me coûtait
 bel et bien 50 dollars. Oui, mais en dollars d'aujourd'hui.
 Cependant, si l'on envisage la valeur potentielle de ces mêmes
 50 dollars après les avoir investis pendant 20 ans, le coût (ce que
 vous perdez en dépensant cet argent plutôt qu'en l'investissant)
 équivaut à quatre ou cinq fois plus ! Autrement dit, à chaque
 fois que vous voyez un article affiché à 50 dollars, demandez-
 vous « Cet article vaut-il 250 dollars ? » S'il les vaut pour vous
 aujourd'hui, alors il vaut la peine d'être acheté. Gardez cette idée
 à l'esprit la prochaine fois que vous irez au centre commercial et
 que vous serez tenté par toutes ces choses fabuleuses dont vous
 ignoriez avoir besoin. Vous y allez acheter pour 25 dollars de
 choses nécessaires, et vous en ressortez avec 400 dollars de trucs
 inutiles. Mon garage ressemble à un cimetière de supermarché.
 La prochaine fois que vous entrerez dans l'un de ces temples de
 la bonne affaire, pensez à ce que vos achats vaudront plus tard.
 Je suis sûr que vous remettrez en rayon cette crêpière électrique
 à 50 dollars pour avoir 250 dollars de plus à la banque dans 20
 ans. Faites le bon choix chaque jour, chaque semaine, chaque
 année, et vos finances s'en ressentiront rapidement.

Procédez à cet exercice en connaissance de cause, et vous
 verrez la vie d'un autre œil. Vous saurez vous demander :
 « Mon café quotidien vaut-il vraiment le prix d'une future
 Mercedes-Benz ? », car c'est en effet ce qu'il vous coûte.
 Vous n'agirez plus en somnambule. Vous serez parfaitement
 conscient et prendrez de meilleures décisions. Tout ça grâce à
 un carnet et à un crayon. C'est quand même fou, non ?

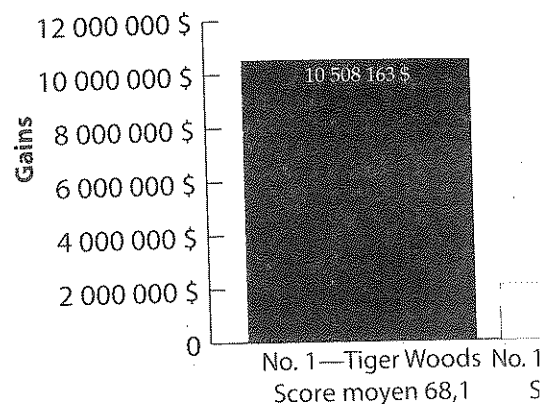
Un héros invisible

Dès que vous commencerez à procéder au suivi de votre vie, votre attention sera attirée par toutes les petites choses que vous faites bien, et toutes les petites choses que vous faites mal. Et si vous choisissez d'apporter la moindre petite correction de trajectoire, vous obtiendrez au fil du temps de fabuleux résultats. Mais ne vous attendez pas à voir des bouleversements immédiats. Quand je parle de « petites » corrections de trajectoire, je parle de quelque chose de quasi invisible. Il se peut même que personne ne les remarque avant longtemps. Personne ne vous applaudira. Personne ne vous enverra de carte de félicitations ou de trophée. Pourtant, à terme, leur effet cumulé aboutira à un résultat exceptionnel. Ce sont ces toutes petites disciplines qui s'avèrent payantes sur la durée ; ce sont ces efforts et cette préparation dont personne ne s'est aperçu qui aboutissent au grand triomphe. Et quel triomphe. Un cheval gagne la course d'un bout de naseau, mais remporte 10 fois la mise. Cela signifie-t-il que le cheval est 10 fois plus rapide ? Non, seulement un peu meilleur. Mais ce sont ces quelques petits tours de piste supplémentaires, cette petite dose de discipline en plus dans la nutrition du cheval, ou les efforts supplémentaires du jockey, qui ont rendu ces résultats légèrement meilleurs, avec les effets cumulés que l'on connaît.

Après des centaines de tournois et des milliers de coups de club, la différence entre le golfeur classé numéro 1 et le golfeur classé numéro 10 est de seulement 1,9 coups en moyenne et pourtant, la différence de gains est cinq fois plus importante (plus de 10 millions contre 2 millions de dollars) ! Le golfeur classé numéro 1 n'est pas cinq fois meilleur, ni même 50 pour

cent voire 10 pour cent meilleur. La différence moyenne n'est en fait que de 2,7 pour cent. Et p sont cinq fois plus importants ! Voir Figure 4

Fig. 4



La différence entre le golfeur classé numéro 1 et le golfeur classé numéro 10 n'est en moyenne que de 1,9 coups, mais la différence de gains est cinq fois plus importante. C'est ça, le pouvoir de l'Effet cumulé.

[Source : Classement Coupe FedEx de mi-décembre]

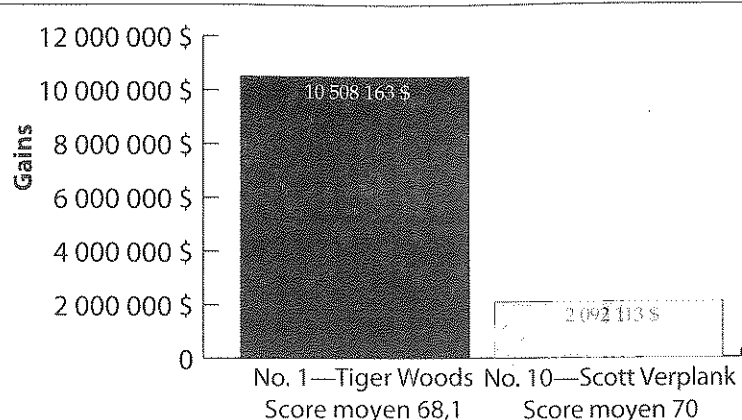
Les petits ruisseaux font les grandes rivières. Ce ne sont pas les grandes choses qui s'additionnent, les centaines, les milliers ou les millions de petites choses. La différence entre l'ordinaire et l'extraordinaire d'avance requiert d'innombrables petits changements invisibles lorsque vous enfiler votre veste.

Je vais vous donner d'autres façons de s'additionner des changements qui peuvent rapporter gros.

commencerez à procéder au suivi de votre sera attirée par toutes les petites choses n, et toutes les petites choses que vous is choisissez d'apporter la moindre petite toire, vous obtiendrez au fil du temps ts. Mais ne vous attendez pas à voir des immédiats. Quand je parle de « petites » toire, je parle de quelque chose de quasi même que personne ne les remarque avant e ne vous applaudira. Personne ne vous é félicitations ou de trophée. Pourtant, à mulé aboutira à un résultat exceptionnel. ites disciplines qui s'avèrent payantes sur efforts et cette préparation dont personne aboutissent au grand triomphe. Et quel il gagne la course d'un bout de naseau, is la mise. Cela signifie-t-il que le cheval e ? Non, seulement un peu meilleur. Mais s petits tours de piste supplémentaires, e discipline en plus dans la nutrition du supplémentaires du jockey, qui ont rendu ent meilleurs, avec les effets cumulés que es de tournois et des milliers de coups de tre le golfeur classé numéro 1 et le golfeur t de seulement 1,9 coups en moyenne et ice de gains est cinq fois plus importante contre 2 millions de dollars) ! Le golfeur it pas cinq fois meilleur, ni même 50 pour

cent voire 10 pour cent meilleur. La différence entre son score moyen n'est en fait que de 2,7 pour cent. Et pourtant, ses gains sont cinq fois plus importants ! Voir Figure 4.

Fig. 4



La différence entre le golfeur classé numéro 1 et le golfeur classé numéro 10 n'est en moyenne que de 1,9 coups, mais la différence de gains est cinq fois plus importante. C'est ça, le pouvoir de l'Effet cumulé.

[Source : Classement Coupe FedEx de mi-décembre 2009]

Les petits ruisseaux font les grandes rivières. Au final, ce ne sont pas les grandes choses qui s'additionnent, mais les centaines, les milliers ou les millions de petites choses qui font la différence entre l'ordinaire et l'extraordinaire. Avoir un coup d'avance requiert d'innombrables petits détails totalement invisibles lorsque vous enfiler votre veste de golfeur.

Je vais vous donner d'autres façons de suivre tous ces petits changements qui peuvent rapporter gros.

Un brin de causette

J'ai un jour été amené à encadrer le PDG d'une importante société dont les ventes annuelles s'élevaient à 100 millions de dollars. Phil avait fondé cette société. Cela fonctionnait plutôt bien mais on pouvait sentir un manque d'engagement, de confiance et d'enthousiasme dans la culture de son organisation. Cela ne me surprenait pas trop, sachant que Phil n'avait pas mis les pieds dans certaines parties de sa société depuis plus de cinq ans ! Il n'avait jamais parlé à plus de 80 pour cent de ses employés ! Bref, il vivait dans une bulle avec son équipe de direction. J'ai demandé à Phil de procéder à un changement et d'en suivre l'évolution : trois fois par semaine, il devait sortir de son bureau et faire le tour de sa société. Je lui ai fixé pour objectif de chercher au moins trois personnes qu'il voyait faire du bon travail, ou dont il avait entendu de bonnes choses, et de leur dire personnellement à quel point il appréciait leur travail. Ce petit changement de comportement lui a pris moins d'une heure par semaine mais lui a valu des effets considérables dans la durée. Les employés que Phil avait pris le temps de remercier se sont mis à redoubler d'efforts pour s'attirer encore plus de commentaires positifs. Les autres employés se sont appliqués davantage en s'apercevant que le travail bien fait était reconnu et apprécié. Cette nouvelle attitude a eu un effet ricochet sur l'interaction avec la clientèle, plus encline à traiter avec la société et à recommander ses services, ce qui a contribué à rendre les employés plus fiers d'y travailler. Ce simple changement effectué sur une période de 18 mois a totalement métamorphosé la culture de cette entreprise. Les bénéfices nets ont augmenté de plus de 30 pour cent au cours de cette période, avec les mêmes employés

et zéro investissement marketing. Tout cela a procédé à un tout petit changement aux conséquences, avec régularité, sur une période

La poule aux œufs d'or

Il y a douze ans, j'avais une assistante nommée Kathleen. Son salaire s'élevait à 4 \$ à l'époque. Un jour, elle fut chargée de gérer les inscriptions situées au fond de la salle lors d'un séminaire sur l'entrepreneuriat et la création de richesses. La semaine suivante, elle vint me voir dans mon bureau et m'a entendu dire qu'il fallait épargner 10 pour cent de ce qu'on gagne », me dit-elle. « Bonne idée mais c'est impossible. Ce n'est absolument pas réaliste. Je vais essayer de me faire la liste de tous ses frais et obligations. Une fois la liste terminée, il était évident qu'il n'y avait plus rien à la fin du mois. « Il me faut un peu plus », finit-elle par conclure.

« Je vais faire mieux que ça », lui dis-je. « Apprends à devenir riche ». Elle ne s'attendait pas à cette réponse, mais elle accepta.

Je montrai à Kathleen comment procéder pour réduire ses dépenses grâce au fameux carnet. Je lui fis ouvrir un compte d'épargne séparé et d'y déposer 1 % de son salaire mensuel. Puis je lui demandai de vivre avec 33 \$ de moins le mois suivant. Elle ne déjeunait plus au travail un jour par semaine et ne commandait plus au café un sandwich, des choses qui lui coûtaient 67 \$ par mois. Le mois suivant, je lui demandai d'épargner 67 \$ de son salaire, ce qu'elle fit en changeant ses habitudes.

ette

mené à encadrer le PDG d'une importante
entes annuelles s'élevaient à 100 millions
ait fondé cette société. Cela fonctionnait
pouvait sentir un manque d'engagement,
l'enthousiasme dans la culture de son
ne me surprenait pas trop, sachant que Phil
pieds dans certaines parties de sa société
1 ans ! Il n'avait jamais parlé à plus de 80
employés ! Bref, il vivait dans une bulle avec
tion. J'ai demandé à Phil de procéder à un
suivre l'évolution : trois fois par semaine,
on bureau et faire le tour de sa société. Je
atif de chercher au moins trois personnes
bon travail, ou dont il avait entendu de
leur dire personnellement à quel point il
il. Ce petit changement de comportement
ne heure par semaine mais lui a valu des
dans la durée. Les employés que Phil avait
mercier se sont mis à redoubler d'efforts
plus de commentaires positifs. Les autres
appliqués davantage en s'apercevant que
ait reconnu et apprécié. Cette nouvelle
ricochet sur l'interaction avec la clientèle,
r avec la société et à recommander ses
attribué à rendre les employés plus fiers
le changement effectué sur une période
ment métamorphosé la culture de cette
lices nets ont augmenté de plus de 30
cette période, avec les mêmes employés

et zéro investissement marketing. Tout cela parce que Phil
a procédé à un tout petit changement apparemment sans
conséquences, avec régularité, sur une période donnée.

La poule aux œufs d'or

Il y a douze ans, j'avais une assistante merveilleuse du
nom de Kathleen. Son salaire s'élevait à 40 000 \$ par an à
l'époque. Un jour, elle fut chargée de gérer le tableau des
inscriptions situé au fond de la salle lors d'un de mes cours
sur l'entrepreneuriat et la création de richesse. La semaine
suivante, elle vint me voir dans mon bureau : « Je vous ai
entendu dire qu'il fallait épargner 10 pour cent de tout ce que
l'on gagne », me dit-elle. « Bonne idée mais pour moi, c'est
impossible. Ce n'est absolument pas réaliste ! ». Puis elle se mit
à me faire la liste de tous ses frais et obligations financières.
Une fois la liste terminée, il était évident qu'il ne lui restait
plus rien à la fin du mois. « Il me faut une augmentation »,
finit-elle par conclure.

« Je vais faire mieux que ça », lui dis-je. « Je vais vous
apprendre à devenir riche ». Elle ne s'attendait pas à une telle
réponse, mais elle accepta.

Je montrai à Kathleen comment procéder au suivi de ses
dépenses grâce au fameux carnet. Je lui conseillai d'ouvrir
un compte épargne séparé et d'y déposer seulement 33 \$,
soit 1 % de son salaire mensuel. Puis je lui montrai comment
vivre avec 33 \$ de moins le mois suivant : en apportant son
déjeuner au travail un jour par semaine au lieu de descendre
au café commander un sandwich, des chips et une boisson.
Le mois suivant, je lui demandai d'épargner seulement 2 %
(67 \$) de son salaire, ce qu'elle fit en changeant de service de

télévision câblée (33 \$). Le mois suivant, nous sommes passés à 3 %. Nous avons annulé son abonnement à *People* magazine (il était temps qu'elle étudie *sa propre vie*) et au lieu d'aller à Starbucks deux fois par semaine, j'ai conseillé à Kathleen d'acheter les grains de café et autres accompagnements Starbucks et de faire son propre café au bureau (depuis, elle en a d'ailleurs pris l'habitude et moi aussi !).

Au bout d'un an, Kathleen épargnait 10 pour cent de son salaire sans pour autant avoir dû complètement changer de style de vie. Elle en fut la première surprise. Par ailleurs, ce simple changement eut un effet ricochet sur bien d'autres domaines de sa vie. Après avoir calculé combien d'argent elle consacrait à des divertissements intellectuellement peu enrichissants, elle préféra investir cette somme dans du matériel de développement personnel. Les centaines d'heures passées à enrichir son esprit développèrent sa créativité, et elle me soumit plusieurs façons de faire gagner et économiser encore plus d'argent à notre organisation. Elle me présenta notamment un plan qu'elle mettrait au point durant son temps libre si je lui promettais 10 pour cent des sommes épargnées et 15 pour cent des sommes générées grâce à ces stratégies. Au bout de la deuxième année, Kathleen gagnait plus de 100 000 \$ par an, toujours avec un salaire de base de 40 000 \$. Elle a fini par monter sa propre affaire, qui a fructifié. Je l'ai croisée dans un aéroport il y a deux ans : elle gagne maintenant plus de 250 000 \$ par an et a réussi à épargner et à générer un capital de plus d'un million. Bref, elle est millionnaire ! Tout ça parce qu'elle a pris la simple décision de commencer à épargner 33 \$ par mois !

Le temps, c'est de l'argent

Plus tôt vous instaurerez ces petits cl... l'Effet cumulé œuvrera en votre faveur. Sup... amie ait écouté le conseil de Dave Ramsey et mois sur un plan d'épargne retraite quand premier emploi après l'université à l'âge de... que vous, en revanche, n'avez commencé partir de 40 ans (ou que vous ayez comme que vous ayez vidé votre compte en const... rapportait pas grand-chose). A 40 ans, v... pas investi le moindre dollar supplémen... premier versement, peut espérer disposer... de dollars à l'âge de 67 ans, somme cumu... avec un taux d'intérêt à 8 %. En revanche à investir 250 \$ par mois jusqu'à vos 67 an... retraite pour les gens nés après 1960 aux E... que vous aurez épargné pendant 27 ans a... n'aura épargné que pendant 17 ans -, vous a... partir à la retraite moins de 300 000 \$ et au... de plus que votre amie. Vous aurez épar... plus longtemps, mais vous vous retrouver... tiers que ce que vous auriez pu gagner... quand on remet les choses au lendemain... comportements, les habitudes et les disc... Alors n'attendez pas un jour de plus pou... disciplines qui vous permettront d'attei... Voir Figure 5.

Vous pensez que vous commencez t... êtes bien trop à la traîne et que vous n'... Non, faites taire cette vieille rengaine. Il r

\$). Le mois suivant, nous sommes passés annulé son abonnement à *People* magazine (le étudie sa propre vie) et au lieu d'aller 15 par semaine, j'ai conseillé à Kathleen 15 de café et autres accompagnements 2 son propre café au bureau (depuis, elle habitude et moi aussi !).

Kathleen épargnait 10 pour cent de son tant avoir dû complètement changer de fut la première surprise. Par ailleurs, ce eut un effet ricochet sur bien d'autres . Après avoir calculé combien d'argent divertissements intellectuellement peu préféra investir cette somme dans du ement personnel. Les centaines d'heures on esprit développèrent sa créativité, et urs façons de faire gagner et économiser à notre organisation. Elle me présenta qu'elle mettrait au point durant son promettais 10 pour cent des sommes cent des sommes générées grâce à ces e la deuxième année, Kathleen gagnait r an, toujours avec un salaire de base ni par monter sa propre affaire, qui a ée dans un aéroport il y a deux ans : t plus de 250 000 \$ par an et a réussi à r un capital de plus d'un million. Bref, ! Tout ça parce qu'elle a pris la simple er à épargner 33 \$ par mois !

Le temps, c'est de l'argent

Plus tôt vous instaurerez ces petits changements, plus l'Effet cumulé œuvrera en votre faveur. Supposons que votre amie ait écouté le conseil de Dave Ramsey et ait versé 250 \$ par mois sur un plan d'épargne retraite quand elle a obtenu son premier emploi après l'université à l'âge de 23 ans. Supposons que vous, en revanche, n'ayez commencé à épargner qu'à partir de 40 ans (ou que vous ayez commencé plus tôt mais que vous ayez vidé votre compte en constatant qu'il ne vous rapportait pas grand-chose). A 40 ans, votre amie, qui n'a pas investi le moindre dollar supplémentaire suite à son premier versement, peut espérer disposer de plus d'1 million de dollars à l'âge de 67 ans, somme cumulée mensuellement avec un taux d'intérêt à 8 %. En revanche, si vous continuez à investir 250 \$ par mois jusqu'à vos 67 ans (âge normal de la retraite pour les gens nés après 1960 aux Etats-Unis) - sachant que vous aurez épargné pendant 27 ans alors que votre amie n'aura épargné que pendant 17 ans -, vous aurez au moment de partir à la retraite moins de 300 000 \$ et aurez investi 27 000 \$ de plus que votre amie. Vous aurez épargné plus d'argent et plus longtemps, mais vous vous retrouverez avec moins d'un tiers que ce que vous auriez pu gagner. Voilà ce qui arrive quand on remet les choses au lendemain et qu'on néglige les comportements, les habitudes et les disciplines nécessaires. Alors n'attendez pas un jour de plus pour adopter les petites disciplines qui vous permettront d'atteindre vos objectifs ! Voir Figure 5.

Vous pensez que vous commencez trop tard, que vous êtes bien trop à la traîne et que vous n'y arriverez jamais ? Non, faites taire cette vieille rengaine. Il n'est jamais trop tard

Fig. 5

LE POUVOIR DE L'EFFET CUMULÉ					
AMI(E)			VOUS		
Age	Année	Solde annuel	Age	Année	Solde annuel
23	1	3 112,48 \$	23	1	0 \$
24	2	6 483,30 \$	24	2	0 \$
25	3	10 133,89 \$	25	3	0 \$
26	4	14 087,48 \$	26	4	0 \$
27	5	18 369,21 \$	27	5	0 \$
28	6	23 006,33 \$	28	6	0 \$
29	7	28 028,33 \$	29	7	0 \$
30	8	33 467,15 \$	30	8	0 \$
31	9	39 357,38 \$	31	9	0 \$
32	10	45 736,51 \$	32	10	0 \$
33	11	52 645,10 \$	33	11	0 \$
34	12	60 127,10 \$	34	12	0 \$
35	13	68 230,10 \$	35	13	0 \$
36	14	77 005,64 \$	36	14	0 \$
37	15	86 509,56 \$	37	15	0 \$
38	16	96 802,29 \$	38	16	0 \$
39	17	107 949,31 \$	39	17	0 \$
40	18	120 021,53 \$	40	18	0 \$
41	19	129 983,26 \$	41	19	3 112,48 \$
42	20	140 771,81 \$	42	20	6 483,30 \$
43	21	152 455,90 \$	43	21	10 133,89 \$
44	22	165 109,55 \$	44	22	14 087,48 \$
45	23	178 813,56 \$	45	23	18 369,21 \$
46	24	193 655,00 \$	46	24	23 006,33 \$
47	25	209 728,27 \$	47	25	28 028,33 \$
48	26	227 135,61 \$	48	26	33 467,15 \$
49	27	245 987,76 \$	49	27	39 357,38 \$
50	28	266 404,62 \$	50	28	45 736,51 \$
51	29	288 516,07 \$	51	29	52 645,10 \$
52	30	312 462,77 \$	52	30	60 127,10 \$
53	31	338 397,02 \$	53	31	68 230,10 \$
54	32	366 483,81 \$	54	32	77 005,64 \$
55	33	396 901,78 \$	55	33	86 509,56 \$
56	34	429 844,43 \$	56	34	96 802,29 \$
57	35	465 521,31 \$	57	35	107 949,31 \$
58	36	504 159,35 \$	58	36	120 021,53 \$
59	37	546 004,33 \$	59	37	133 095,74 \$
60	38	591 322,42 \$	60	38	147 255,10 \$
61	39	640 401,89 \$	61	39	162 589,69 \$
62	40	693 554,93 \$	62	40	179 197,03 \$
63	41	751 119,64 \$	63	41	197 182,78 \$
64	42	813 462,20 \$	64	42	216 661,33 \$
65	43	880 979,16 \$	65	43	237 756,60 \$
66	44	954 100,00 \$	66	44	260 602,76 \$
67	45	1 033 289,83 \$	67	45	285 345,14 \$
Montant total cumulé =					
Montant total investi =		54 000,00 \$			81 000,00 \$

pour profiter des bénéfices de l'Effet cumu vous avez toujours voulu jouer du piano m que c'est trop tard parce que vous allez a commençant maintenant, vous serez un virt retraite car vous jouerez déjà depuis 25 ans de commencer MAINTENANT. Toute gran aventure commence par des petits pas. E semble toujours plus difficile à faire qu'il ne

Mais peut-être que 25 ans, c'est trop long ! n'avez le temps ou la patience d'attendre q son livre intitulé *Focal Point* (Amacom, 20 montre comment améliorer de 1 000 pour ce domaine de votre vie. Pas 10 pour cent ou cent, mais 1 000 pour cent ! En voici le princ

Il vous suffit d'améliorer votre per rendement et vos gains d'1/10e de 1 pour ce (vous avez même le droit de vous détenc soit 1/1 000e. Pensez-vous en être capable monde en est capable. C'est simple. Faites de la semaine et vous vous améliorerez d't par semaine (c'est-à-dire pas beaucoup) so mois ou encore, une fois cumulés, 26 pou revenus doublent à présent tous les 2,9 ans. année, vos performances et vos gains sero plus élevés que maintenant. Incroyable, ne fournir 1 000 pour cent d'efforts en plus. Se pour cent par jour. C'est tout.

Le succès est un (semi-)marathon

Beverly était représentante d'une comp

LE POUVOIR DE L'EFFET CUMULÉ

AMI(E)		VOUS		
Age	Solde annuel	Age	Année	Solde annuel
23	3 112,48 \$	23	1	0 \$
24	6 483,30 \$	24	2	0 \$
25	10 133,89 \$	25	3	0 \$
26	14 087,48 \$	26	4	0 \$
27	18 369,21 \$	27	5	0 \$
28	23 006,33 \$	28	6	0 \$
29	28 028,33 \$	29	7	0 \$
30	33 467,15 \$	30	8	0 \$
31	39 357,38 \$	31	9	0 \$
32	45 736,51 \$	32	10	0 \$
33	52 645,10 \$	33	11	0 \$
34	60 127,10 \$	34	12	0 \$
35	68 230,10 \$	35	13	0 \$
36	77 005,64 \$	36	14	0 \$
37	86 509,56 \$	37	15	0 \$
38	96 802,29 \$	38	16	0 \$
39	107 949,31 \$	39	17	0 \$
40	120 021,53 \$	40	18	0 \$
41	129 983,26 \$	41	19	3 112,48 \$
42	140 771,81 \$	42	20	6 483,30 \$
43	152 455,80 \$	43	21	10 133,89 \$
44	165 109,55 \$	44	22	14 087,48 \$
45	178 813,56 \$	45	23	18 369,21 \$
46	193 655,00 \$	46	24	23 006,33 \$
47	209 728,27 \$	47	25	28 028,33 \$
48	227 135,61 \$	48	26	33 467,15 \$
49	245 987,76 \$	49	27	39 357,38 \$
50	266 404,62 \$	50	28	45 736,51 \$
51	288 516,07 \$	51	29	52 645,10 \$
52	312 462,77 \$	52	30	60 127,10 \$
53	338 397,02 \$	53	31	68 230,10 \$
54	366 433,81 \$	54	32	77 005,64 \$
55	396 901,78 \$	55	33	86 509,56 \$
56	429 844,43 \$	56	34	96 802,29 \$
57	465 521,31 \$	57	35	107 949,31 \$
58	504 159,35 \$	58	36	120 021,53 \$
59	546 004,33 \$	59	37	133 095,74 \$
60	591 322,42 \$	60	38	147 255,10 \$
61	640 401,89 \$	61	39	162 589,69 \$
62	693 554,93 \$	62	40	179 197,03 \$
63	751 119,64 \$	63	41	197 182,78 \$
64	813 462,20 \$	64	42	216 561,33 \$
65	880 979,16 \$	65	43	237 756,60 \$
66	954 100,00 \$	66	44	260 602,76 \$
67	1 033 289,83 \$	67	45	285 345,14 \$
	54 000,00 \$			81 000,00 \$



VOUS

pour profiter des bénéfices de l'Effet cumulé. Par exemple, vous avez toujours voulu jouer du piano mais vous pensez que c'est trop tard parce que vous allez avoir 40 ans. En commençant maintenant, vous serez un virtuose à l'âge de la retraite car vous jouerez déjà depuis 25 ans ! Le secret, c'est de commencer MAINTENANT. Toute grande action, toute aventure commence par des petits pas. Et le premier pas semble toujours plus difficile à faire qu'il ne l'est en vérité.

Mais peut-être que 25 ans, c'est trop long pour vous et vous n'avez le temps ou la patience d'attendre que 10 ans ? Dans son livre intitulé *Focal Point* (Amacom, 2002), Brian Tracy montre comment améliorer de 1 000 pour cent n'importe quel domaine de votre vie. Pas 10 pour cent ou même 100 pour cent, mais 1 000 pour cent ! En voici le principe.

Il vous suffit d'améliorer votre performance, votre rendement et vos gains d'1/10e de 1 pour cent par jour ouvré (vous avez même le droit de vous détendre le week-end), soit 1/1 000e. Pensez-vous en être capable ? Bien sûr, tout le monde en est capable. C'est simple. Faites ceci chaque jour de la semaine et vous vous améliorerez d'un demi pour cent par semaine (c'est-à-dire pas beaucoup) soit 2 pour cent par mois ou encore, une fois cumulés, 26 pour cent par an. Vos revenus doublent à présent tous les 2,9 ans. Au bout de la 10e année, vos performances et vos gains seront 1 000 pour cent plus élevés que maintenant. Incroyable, non ? Pas besoin de fournir 1 000 pour cent d'efforts en plus. Seulement 1/10e d'1 pour cent par jour. C'est tout.

Le succès est un (semi-)marathon

Beverly était représentante d'une compagnie de logiciels

éducatifs que j'avais reprise. Un jour, elle me raconta que l'une de ses amies s'apprêtait à participer à un semi-marathon le week-end suivant :

« J'en serais *incapable* ! », m'assura Beverly, qui était très en surpoids. « Il me suffit de grimper un étage pour être essoufflée ! »

« Si tu le souhaites, toi aussi tu peux y arriver », lui dis-je.

« Impossible », me rétorqua-t-elle.

Il fallait d'abord que je réussisse à motiver Beverly. « Alors dis-moi, Beverly, pourquoi veux-tu courir un semi-marathon ? »

« Eh bien, une réunion de retrouvailles avec mes amies du lycée est organisée l'été prochain, et je veux être au meilleur de ma forme. Mais j'ai pris tellement de poids depuis la naissance de mon deuxième enfant il y a cinq ans que je ne sais pas comment m'y prendre. »

Bingo ! La motivation était toute trouvée, mais il fallait rester prudent. Si vous avez déjà essayé de perdre du poids, vous connaissez la chanson : vous vous inscrivez à un club de gym très cher et dépensez une fortune en entraîneurs particuliers et en équipement flambant neuf, en tenues de gym et en chaussures de sport. Vous suez pendant une semaine environ jusqu'à ce que votre rameur se transforme en séchoir à linge ; vous laissez tomber la gym et vos tennis moisissent dans un coin. Je voulais tenter une meilleure approche avec Beverly. Je savais que si je réussissais à la convaincre d'adopter *une seule* nouvelle habitude, elle mordrait à l'hameçon et tout le reste suivrait.

J'ai demandé à Beverly de prendre sa voiture et de délimiter un rayon d'un kilomètre et demi autour de chez elle. Je lui

ai ensuite demandé de parcourir cette distance trois fois par semaine sur une période de deux semaines. Je remarquerai que je ne lui ai pas demandé de distance en courant, j'ai commencé en douceur et ensuite fait faire ce même parcours pendant de plus. Chaque jour, elle a décidé de poursuivre.

J'ai ensuite demandé à Beverly de faire la distance en courant tranquillement, jusqu'à la limite du confort. Dès qu'elle commençait à s'essouffler, elle s'arrêtait et continuait en marchant. Elle a procédé ainsi jusqu'à ce qu'elle réussisse à courir un quart, puis la moitié, puis les trois quarts de cette distance. Cela lui a pris trois semaines — neuf joggings — avant de réussir à courir un demi. Au bout de sept semaines, elle parcourait le circuit. Cela peut paraître long pour une personne qui n'est-ce pas ? Un semi-marathon, c'est 21,1 km, c'est peu. L'exploit, néanmoins, c'est qu'elle commençait à voir en quoi sa décision d'entreprendre des retrouvailles avec ses amies — autrement dit sa motivation (comme je vais l'expliquer) — pouvait entraîner de nouvelles habitudes de santé. Le miracle était lancé.

Puis j'ai demandé à Beverly d'accroître sa distance de trois mètres par jogging (c'est-à-dire trois fois plus, peut-être). En six mois, elle parcourait régulièrement 21,5 km (plus que la distance d'un marathon). Plus excitant encore, c'est que le miracle s'était répété. Beverly avait perdu ses envies incontrôlables (qui l'avait obsédée toute sa vie) et d'alim-

sa reprise. Un jour, elle me raconta que elle s'apprêtait à participer à un semi-marathon :

« Impossible ! », m'assura Beverly, qui était très sceptique. Elle me suffit de grimper un étage pour être convaincue.

« Mais, toi aussi tu peux y arriver », lui dis-je. Elle rétorqua-t-elle.

« Comment que je réussisse à motiver Beverly. Beverly, pourquoi veux-tu courir un semi-marathon ? »

« L'occasion de retrouvailles avec mes amies du été prochain, et je veux être au meilleur de ma forme. J'ai pris tellement de poids depuis la naissance du deuxième enfant il y a cinq ans que je ne parviens plus à le perdre. »

« Tu n'étais toute trouvée, mais il fallait rester en forme. Tu as déjà essayé de perdre du poids, vous deux ? »
« Oui, mais vous vous inscrivez à un club de gym, vous engagez une fortune en entraîneurs particuliers, vous achetez un équipement neuf, en tenues de gym et en chaussures neuves. Vous suiez pendant une semaine environ, puis l'effort se transforme en séchoir à linge ; vous allez à la gym et vos tennies moisissent dans un coin. C'est une meilleure approche avec Beverly. Je vais essayer de la convaincre d'adopter une seule tenue de sport et de ne plus la changer. »

« Tu vas lui faire prendre sa voiture et de délimiter un espace d'un mètre et demi autour de chez elle. Je lui

ai ensuite demandé de parcourir cette distance à pied trois fois par semaine sur une période de deux semaines. Vous remarquerez que je ne lui ai pas demandé de parcourir cette distance en courant, j'ai commencé en douceur. Je lui ai ensuite fait faire ce même parcours pendant deux semaines de plus. Chaque jour, elle a décidé de poursuivre.

J'ai ensuite demandé à Beverly de faire la même chose en courant tranquillement, jusqu'à la limite du confortable pour elle. Dès qu'elle commençait à s'essouffler, elle devait s'arrêter et continuer en marchant. Elle a procédé ainsi jusqu'à ce qu'elle réussisse à courir un quart, puis la moitié, puis les trois quarts de cette distance. Cela lui a pris trois semaines de plus — neuf joggings — avant de réussir à courir le kilomètre et demi. Au bout de sept semaines, elle parcourait la totalité du circuit. Cela peut paraître long pour une si petite victoire, n'est-ce pas ? Un semi-marathon, c'est 21,1 kilomètres. Alors 1,5 km, c'est peu. L'exploit, néanmoins, c'est que Beverly commençait à voir en quoi sa décision d'être belle pour les retrouvailles avec ses amies — autrement dit le pourquoi de sa motivation (comme je vais l'expliquer) — alimentait ses nouvelles habitudes de santé. Le miracle de l'Effet cumulé était lancé.

Puis j'ai demandé à Beverly d'accroître sa distance de 200 mètres par jogging (c'est-à-dire trois fois rien, 300 pas de plus, peut-être). En six mois, elle parcourait près de quinze kilomètres sans ressentir la moindre gêne. En neuf mois, elle courait régulièrement 21,5 km (plus que la distance du semi-marathon). Plus excitant encore, c'est que le reste avait changé aussi. Beverly avait perdu ses envies incontrôlables de chocolat (qui l'avait obsédée toute sa vie) et d'aliments riches et gras.

Disparues. Le surplus d'énergie que lui procuraient l'exercice cardiovasculaire et une alimentation plus saine la rendaient également plus enthousiaste au travail, et ses ventes ont doublé durant cette période (ce dont je ne me plaignais pas !).

Comme nous l'avons vu dans le chapitre précédent, l'effet ricochet de ce nouvel élan lui a redonné confiance en elle, ce qui l'a rendue plus affectueuse envers son mari. Leur relation s'est enflammée plus encore qu'aux premiers jours. Cette nouvelle énergie a rendu ses rapports avec ses enfants plus actifs et animés. Elle remarqua qu'elle n'avait plus le temps de retrouver ses amies après le travail pour boire un verre et grignoter des gâteaux apéritifs en ressassant des pensées négatives. Elle se fit de nouvelles amies, plus « saines », au club de jogging auquel elle s'était inscrite — ce qui entraîna par la suite une série de choix, de comportements et d'habitudes positifs.

Suite à cette première conversation dans mon bureau et à la décision de Beverly de trouver sa vraie motivation et d'adopter une série de changements de petite envergure, elle a perdu plus de 20 kilos et est devenue un emblème pour toutes les femmes qui cherchent à retrouver la forme par la marche et la course à pied. Aujourd'hui, Beverly court le marathon !

Votre vie est le résultat de tous les petits choix que vous faites à chaque instant. Sur notre CD *SUCCESS* (mai 2010), Jillian Michaels, l'entraîneuse de fitness de l'émission *Biggest Loser*¹, me raconte une belle histoire de son enfance : « Quand j'étais petite, ma mère cachait des œufs de Pâques un peu partout dans la maison. Je m'amusais à les chercher et quand

je m'approchais du lieu où était caché l'un d'eux, elle disait : « Chaud ». Quand j'étais à deux doigts de le trouver, elle disait : « Brûlant », ou à l'inverse, « Froid ». À mesure que je m'en éloignais, j'expliquais qu'ils doivent, à chaque instant, se souvenir est d'être heureux et d'avoir « chaud » — leur choix et de leur décision vise à les en rendre heureux.

Les résultats que vous obtenez découlent des choix que vous faites à chaque instant, vous pouvez le faire. Vous pouvez changer de vie en changeant ce jour après jour, vos choix déterminent vos habitudes, de sorte que celles-ci deviennent des habitudes, de sorte qu'elles deviennent permanentes.

Perdre est une habitude. Mais gagner est une habitude. Désormais instaurer des habitudes gagnantes. Éliminez vos habitudes destructrices, remplacez-les par des habitudes positives et vous serez à même de réussir dans n'importe quelle direction, jusqu'aux limites de votre imagination. Suivez-moi...

¹ Littéralement « Le Plus Gros Perdant », émission télévisée américaine dans laquelle les participants entrent en compétition pour perdre le plus de poids possible.

is d'énergie que lui procuraient l'exercice
me alimentation plus saine la rendaient
usiaste au travail, et ses ventes ont doublé
(ce dont je ne me plaignais pas !).

ons vu dans le chapitre précédent, l'effet
élan lui a redonné confiance en elle, ce qui
ueuse envers son mari. Leur relation s'est
re qu'aux premiers jours. Cette nouvelle
rapports avec ses enfants plus actifs et
a qu'elle n'avait plus le temps de retrouver
vail pour boire un verre et grignoter des
essassant des pensées négatives. Elle se fit
lus « saines », au club de jogging auquel
ce qui entraîna par la suite une série de
nts et d'habitudes positifs.

rière conversation dans mon bureau et
erly de trouver sa vraie motivation et
changements de petite envergure, elle a
s et est devenue un emblème pour toutes
hent à retrouver la forme par la marche
aujourd'hui, Beverly court le marathon !
ultat de tous les petits choix que vous
nt. Sur notre CD *SUCCESS* (mai 2010),
faîneuse de fitness de l'émission *Biggest*
belle histoire de son enfance : « Quand
e cachait des œufs de Pâques un peu
n. Je m'amusais à les chercher et quand

ros Perdant », émission télévisée américaine dans
trent en compétition pour perdre le plus de poids

je m'approchais du lieu où était caché l'un des œufs, elle me
disait : « Chaud ». Quand j'étais à deux doigts de le trouver,
elle disait : « Brûlant », ou à l'inverse, « Froid » ou « Glacial »
à mesure que je m'en éloignais. J'explique aux participants
qu'ils doivent, à chaque instant, se souvenir que leur objectif
est d'être heureux et d'avoir « chaud » — et que chacun de
leur choix et de leur décision vise à les en rapprocher. »

Les résultats que vous obtenez découlant directement des
choix que vous faites à chaque instant, vous avez l'incroyable
pouvoir de changer de vie en changeant ces choix. Pas à pas,
jour après jour, vos choix déterminent vos actions jusqu'à ce
que celles-ci deviennent des habitudes, dont la pratique les
rend permanentes.

Perdre est une habitude. Mais gagner aussi. Nous allons
désormais instaurer des habitudes gagnantes dans votre vie.
Éliminez vos habitudes destructrices, remplacez-les par des
habitudes positives et vous serez à même d'orienter votre vie
dans n'importe quelle direction, jusqu'aux sommets de votre
imagination. Suivez-moi...

Laissez l'Effet cumulé se mettre à l'œuvre

Résumé des mesures à prendre

- Quels sont le domaine, la personne ou les circonstances de votre vie qui vous posent le plus de difficultés ? Notez tous les aspects de cette situation dont vous êtes reconnaissant. Consignez tout ce qui renforce et augmente votre gratitude à cet égard.
- Se peut-il que vous n'assumiez pas à 100 pour cent votre responsabilité dans le succès ou l'échec de votre situation actuelle ? Notez trois actions que vous avez effectuées par le passé et qui ont causé problème. Notez trois initiatives que vous auriez dû prendre mais que vous n'avez pas prises. Indiquez trois événements qui vous sont arrivés et auxquels vous avez mal réagi. Inscrivez trois actions que vous pouvez effectuer dès maintenant pour assumer à nouveau la responsabilité de votre vie.
- Commencez à procéder au suivi d'au moins un comportement, dans un domaine de votre vie, que vous aimeriez changer et améliorer (ex : budget, nutrition, forme/santé, reconnaître l'importance des autres, éducation des enfants... ou toute autre catégorie).

CH/

LES

Un sage se promenait un jour dans la forêt. Un élève, quand soudain il s'arrêta devant un jeune

« Arrache cette pousse », dit-il à l'élève en montrant une jeune pousse qui sortait de terre. Le garçon essaya de l'arracher avec ses doigts. « Maintenant, arrache-la en indiquant un arbre un peu plus solide que celui du genou du garçon. Le garçon tira dessus et déracina l'arbre. « Et maintenant, essaie avec un arbre aussi grand que le garçon tout son poids et toute sa force, et en utilisant des pierres, il réussit à grand peine à déraciner l'arbre. »

« Maintenant », dit le sage, « je voudrais que tu arraches un arbre aussi grand que le garçon. » Le jeune garçon suivit le regard du sage et vit un chêne majestueux et si grand qu'il en avait peur. Sachant la lutte qu'il avait menée pour

mulé se mettre à l'œuvre

mesures à prendre

omaine, la personne ou les circonstances
i vous posent le plus de difficultés ?
aspects de cette situation dont vous
ant. Consignez tout ce qui renforce et
gratitude à cet égard.

ous n'assumiez pas à 100 pour cent
ilité dans le succès ou l'échec de votre
le ? Notez trois actions que vous avez
passé et qui ont causé problème. Notez
que vous auriez dû prendre mais que
prises. Indiquez trois événements qui
s et auxquels vous avez mal réagi.
ctions que vous pouvez effectuer dès
r assumer à nouveau la responsabilité

rocéder au suivi d'au moins un
dans un domaine de votre vie, que vous
r et améliorer (ex : budget, nutrition,
onnaître l'importance des autres,
ifants... ou toute autre catégorie).

CHAPITRE 3

LES HABITUDES

Un sage se promenait un jour dans la forêt avec son jeune élève, quand soudain il s'arrêta devant un jeune arbre.

« Arrache cette pousse », dit-il à l'élève en lui montrant une jeune pousse qui sortait de terre. Le garçon tira dessus sans difficulté avec les doigts. « Maintenant, arrache ceci », dit le sage en indiquant un arbre un peu plus solide arrivant à hauteur du genou du garçon. Le garçon tira dessus sans trop forcer et déracina l'arbre. « Et maintenant, essaie avec celui-ci », dit le sage en désignant un arbre aussi grand que le garçon. En y mettant tout son poids et toute sa force, et en utilisant des branches et des pierres, il réussit à grand peine à déraciner l'arbre.

« Maintenant », dit le sage, « je voudrais que tu déterres celui-ci ». Le jeune garçon suivit le regard de son professeur et vit un chêne majestueux et si grand qu'il en apercevait à peine la cime. Sachant la lutte qu'il avait menée pour déraciner un arbre

beaucoup plus petit, l'enfant dit au sage : « Désolé, mais je ne peux pas »

« Mon enfant, tu viens d'illustrer le pouvoir des habitudes sur la vie ! », s'exclama le sage. « Plus le temps passe, plus elles sont imposantes et enracinées, et plus on a de mal à les détruire. Certaines deviennent si présentes et si profondément ancrées que l'on hésite même à essayer. »

Le poids des habitudes

Pour Aristote, « nous sommes ce que nous faisons de manière répétée ». Le dictionnaire définit l'habitude comme étant « une disposition acquise, relativement permanente et stable, qui devient une sorte de seconde nature ».

Connaissez-vous l'histoire de l'homme à cheval, qui galope à toute vitesse comme s'il avait une mission très importante ? Un homme au bord de la route lui crie : « Hé, vous allez où comme ça ? » Et le cavalier lui répond : « Aucune idée. Demandez au cheval ! » C'est ce qui arrive à la plupart des gens : ils vivent leur vie par habitude, sans avoir aucune idée de la direction où elle les mène. Il est temps de tenir les rênes et d'aller là où vous souhaitez vraiment aller.

Si vous avez toujours vécu branché sur pilote automatique et laissé vos habitudes gérer vos actions, j'aimerais que vous compreniez pourquoi. Et j'aimerais que vous débranchiez. Rassurez-vous, vous n'êtes pas seul : des études en psychologie révèlent que 95 pour cent de ce que nous ressentons, pensons, faisons et accomplissons résultent d'habitudes acquises ! Nous naissons avec des instincts, bien sûr, mais absolument aucune habitude. Nous les développons au fil du temps. Dès l'enfance, nous intégrons une série de réactions conditionnées qui nous

poussent à réagir automatiquement, sans réfléchir aux situations.

Au quotidien, vivre « automatiquement » certains. S'il fallait penser de manière consciente l'on fait — préparer à déjeuner, conduire les aller au travail, etc. — on ne vivrait plus. Sans doute les dents deux fois par jour sans réflexion profonde, vous le faites, c'est tout. Vous ceinturez dès que vous montez en voiture, pas les habitudes et nos routines nous permettent de faire nos tâches en utilisant un minimum d'énergie nous aident à rester sains d'esprit et nous permettent de gérer les situations les plus courantes. Et comme nous ne réfléchissons pas aux choses les plus banales, nous pouvons consacrer notre esprit sur des pensées plus créatives. Les habitudes ont donc du bon, tant qu'elles sont positives, bien sûr.

Si vous mangez sainement, vous avez des habitudes saines quant aux aliments que vous commandez au restaurant. Si vous êtes en bonne forme physique, c'est sans doute parce que vous vous entraînez régulièrement. Si vous êtes bon vendeur, c'est sûrement parce que vos habitudes de travail sur votre confiance en vous vous permettent de rester optimiste face au rejet.

J'ai côtoyé une multitude de gens qui ont de « superstars », et je peux vous assurer qu'ils ont en commun : ils ont de bonnes habitudes. Ce qu'ils n'ont pas de mauvaises habitudes. Bien sûr, mais pas beaucoup. Ce sont ces bonnes habi-

, l'enfant dit au sage : « Désolé, mais je ne

viens d'illustrer le pouvoir des habitudes na le sage. « Plus le temps passe, plus elles racinées, et plus on a de mal à les détruire. Et si présentes et si profondément ancrées à essayer. »

itudes

us sommes ce que nous faisons de manière naire définit l'habitude comme étant « une relativement permanente et stable, qui seconde nature ».

histoire de l'homme à cheval, qui galope à s'il avait une mission très importante ? Un route lui crie : « Hé, vous allez où comme ui répond : « Aucune idée. Demandez au ti arrive à la plupart des gens : ils vivent sans avoir aucune idée de la direction où mps de tenir les rênes et d'aller là où vous ller.

urs vécu branché sur pilote automatique es gérer vos actions, j'aimerais que vous si. Et j'aimerais que vous débranchiez. y êtes pas seul : des études en psychologie cent de ce que nous ressentons, pensons, ns résultent d'habitudes acquises ! Nous tincts, bien sûr, mais absolument aucune veloppons au fil du temps. Dès l'enfance, érie de réactions conditionnées qui nous

poussent à réagir automatiquement, sans réfléchir, à la plupart des situations.

Au quotidien, vivre « automatiquement » a des avantages certains. S'il fallait penser de manière consciente à tout ce que l'on fait — préparer à déjeuner, conduire les enfants à l'école, aller au travail, etc. — on ne vivrait plus. Vous vous brossez sans doute les dents deux fois par jour sans y penser. Pas de réflexion profonde, vous le faites, c'est tout. Vous bouclez votre ceinture dès que vous montez en voiture, pas d'hésitation. Nos habitudes et nos routines nous permettent d'accomplir ces tâches en utilisant un minimum d'énergie consciente. Elles nous aident à rester sains d'esprit et nous permettent de gérer les situations les plus courantes. Et comme nous n'avons pas à réfléchir aux choses les plus banales, nous pouvons concentrer notre esprit sur des pensées plus créatives et enrichissantes. Les habitudes ont donc du bon, tant qu'il s'agit d'habitudes positives, bien sûr.

Si vous mangez sainement, vous avez sans doute établi des habitudes saines quant aux aliments que vous achetez et ce que vous commandez au restaurant. Si vous êtes en bonne forme physique, c'est sans doute parce que vous vous exercez régulièrement. Si vous êtes bon vendeur dans votre emploi, c'est sûrement parce que vos habitudes de préparation mentale et un travail sur votre confiance en vous vous permettent de rester optimiste face au rejet.

J'ai côtoyé une multitude de gens qui ont réussi, de PDG et de « superstars », et je peux vous assurer qu'ils ont *tous* un trait en commun : ils ont de bonnes habitudes. Cela ne veut pas dire qu'ils n'ont pas de mauvaises habitudes. Bien sûr qu'ils en ont, mais pas beaucoup. Ce sont ces bonnes habitudes au quotidien

qui distinguent les plus prospères d'entre nous de tous les autres. Logique, non ? Comme nous l'avons déjà vu, vous savez que les gens qui réussissent ne sont pas nécessairement plus intelligents ou plus doués que les autres. Mais leurs habitudes les poussent à être mieux informés, plus au courant, plus compétents, plus aptes et mieux préparés.

Quand j'étais enfant, mon père prenait toujours l'exemple de Larry Bird pour m'expliquer le principe des habitudes. « Larry Legend » est l'un des plus grands joueurs de basket au monde, mais il n'était pas connu pour être le joueur le plus physique. Personne ne l'aurait décrit comme le joueur le plus « gracieux » qui fût sur un terrain de basket. Pourtant, malgré ses dispositions athlétiques quelque peu limitées, les Boston Celtics ont été trois fois champions du monde grâce à lui, et il reste l'un des meilleurs joueurs de tous les temps. Comment a-t-il réussi ?

Grâce à ses habitudes et à un dévouement sans faille au basket qui poussaient Larry à s'entraîner sans relâche pour s'améliorer. Le lancer-franc de Larry Bird fut l'un des plus réguliers de toute l'histoire de la NBA. Enfant, il avait pour habitude de faire 500 lancers-francs chaque matin avant de partir pour l'école. C'est cette discipline qui a valu à Larry de tirer le meilleur de ses talents naturels et de battre à plate couture certains des joueurs les plus « doués ».

Comme Larry Bird, vous pouvez vous aussi conditionner vos comportements automatiques et inconscients pour en faire ceux d'un champion. Ce chapitre va vous montrer comment compenser les dispositions innées qui vous manquent, par la discipline, le travail et les bonnes habitudes. Bref, comment faire de vous un champion des bonnes habitudes.

Avec suffisamment de pratique et de répétition quel comportement, bon ou mauvais, deviendrait votre habitude. Ainsi, bien que la plupart de nos habitudes viennent inconsciemment (en imitant nos parents, notre environnement ou notre culture, ou en réponse à des situations), nous pouvons décider consciemment de les modifier. Cela paraît logique : puisque vous pouvez créer vos habitudes, vous pouvez aussi les modifier. Alors, prêt ? C'est parti.

Le piège de la gratification immédiate

Nous savons tous que nous gonfler de bonbons pendant la journée ne va pas nous faire maigrir. Nous pouvons passer trois heures par soirée à regarder *Da Vinci* nous laisse trois heures de moins pour travailler ou écouter quelque chose d'enrichissant. Mais le simple fait d'acheter de super chaises ne fait pas de nous des marathoniens. Nous sommes une espèce « rationnelle », du moins c'est ce qu'on nous dit. Alors pourquoi sommes-nous si enchaînés par nos mauvaises habitudes ? Parce que notre besoin de gratification immédiate peut faire de nous les animaux les moins réfléchis.

Si, en mordant dans un Big Mac, vous faites une crise cardiaque, vous n'en mangeriez plus. Si, à votre prochaine bouffée de cigarette, vous vous fripait comme celui d'un vieillard de 85 ans, vous ne fumeriez plus. Si vous décidiez d'arrêter de fumer, le dernier appel et que l'on vous renvoyait sur-le-champ, le téléphone deviendrait soudain une évidence. Si, en mangeant un morceau de gâteau, vous faisiez instantanément

plus prospères d'entre nous de tous les ? Comme nous l'avons déjà vu, vous savez qu'ils ne sont pas nécessairement plus doués que les autres. Mais leurs habitudes sont mieux informées, plus au courant, plus sages et mieux préparées.

Enfant, mon père prenait toujours l'exemple de son père et m'expliquait le principe des habitudes. Il était l'un des plus grands joueurs de basket de son époque. Il n'était pas connu pour être le joueur le plus rapide, mais l'aurait décrit comme le joueur le plus sûr sur un terrain de basket. Pourtant, malgré ses limitations physiques quelque peu limitées, les Boston Celtics champions du monde grâce à lui, et il était un grand joueur de tous les temps. Comment

est-ce qu'il a eu un dévouement sans faille au basket et à s'entraîner sans relâche pour s'améliorer. Son père, Larry Bird fut l'un des plus réguliers de toute l'histoire. Enfant, il avait pour habitude de faire 500 tirs à l'entraînement chaque matin avant de partir pour l'école. C'est ce qui a valu à Larry de tirer le meilleur de ses capacités et de battre à plate couture certains des joueurs

de son époque. Vous pouvez vous aussi conditionner votre esprit et votre corps à des habitudes automatiques et inconscientes pour en faire

Ce chapitre va vous montrer comment créer de nouvelles habitudes qui vous manquent, par la mise en place de bonnes habitudes. Bref, comment créer de bonnes habitudes.

Avec suffisamment de pratique et de répétition, n'importe quel comportement, bon ou mauvais, devient automatique. Ainsi, bien que la plupart de nos habitudes nous soient venues inconsciemment (en imitant nos parents, de par notre environnement ou notre culture, ou en nous adaptant à des situations), nous pouvons décider consciemment de les modifier. Cela paraît logique : puisque vous avez appris toutes vos habitudes, vous pouvez tout aussi bien désapprendre celles qui vous desservent. Alors, prêt ? C'est parti...

Le piège de la gratification immédiate

Nous savons tous que nous gâcher de biscuits à longueur de journée ne va pas nous faire maigrir. Nous comprenons que passer trois heures par soirée à regarder *Danse avec les stars* et *NCIS* nous laisse trois heures de moins pour lire un bon livre ou écouter quelque chose d'enrichissant. Nous comprenons que le simple fait d'acheter de super chaussures de course ne fait pas de nous des marathoniens. Nous sommes une espèce « rationnelle », du moins c'est ce que nous pensons. Alors pourquoi sommes-nous si enchaînés à nos mauvaises habitudes ? Parce que notre besoin de gratification immédiate peut faire de nous les animaux les moins réfléchis qui soient.

Si, en mordant dans un Big Mac, vous faisiez immédiatement une crise cardiaque, vous n'en mangeriez pas une deuxième bouchée. Si à votre prochaine bouffée de cigarette, votre visage se fripait comme celui d'un vieillard de 85 ans, vous arrêteriez probablement de fumer. Si vous décidiez de ne pas passer ce dernier appel et que l'on vous renvoyait sur-le-champ, décrocher le téléphone deviendrait soudain une évidence. Si manger ce morceau de gâteau vous faisait instantanément grossir de 25

kilos, réussir à dire « non, merci » serait littéralement... du gâteau.

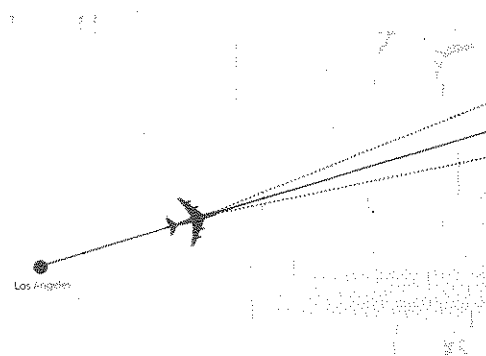
L'ennui, c'est que la satisfaction ou la gratification immédiate que procurent ces mauvaises habitudes prennent bien souvent le pas sur notre intelligence et sur les conséquences à long terme qu'elles peuvent avoir. Nous laisser aller à nos mauvaises habitudes ne semble pas avoir tant de répercussions négatives sur le moment. Vous ne faites pas une attaque, votre visage ne se fripe pas, vous ne vous faites pas renvoyer et vos cuisses gardent leur taille habituelle. Cela ne signifie pas pour autant que vous n'avez pas activé le principe de l'Effet cumulé.

Il est temps de VOUS RÉVEILLER et de vous apercevoir que vos habitudes pourraient bien vous entraîner sur la mauvaise pente. La moindre correction de vos habitudes quotidiennes peut totalement changer le cours de votre vie. Là encore, je ne parle pas de transmutation ni de métamorphose complète de votre personnalité, de votre tempérament et de votre vie. Mais de réajustements infinitésimaux et apparemment sans conséquences qui peuvent tout révolutionner.

La meilleure illustration que je puisse vous donner pour souligner le pouvoir de ces petits réajustements est celui d'un avion en partance pour New York, au départ de Los Angeles. Si le nez de l'avion est dévié ne serait-ce que d'1 pour cent — ce qui est une correction quasi invisible sur le tarmac —, l'avion arrivera à environ 240 kilomètres de son point d'atterrissage prévu, soit plus au nord dans la ville d'Albany, soit à Dover, dans l'état du Delaware. Il en va de même pour vos habitudes : la moindre mauvaise habitude, même si elle semble inoffensive sur le moment, peut à terme vous mener à des lieues de vos objectifs et de vos désirs. Voir Figure 6.

La plupart des gens vivent leur vie sans réfléchir consciemment et précisément à ce qu'ils doivent faire pour l'obtenir. Je veux comment laisser libre cours à votre passion inépuisable force créatrice dans le sens de vos désirs. « Déraciner » des mauvaises habitudes que des chênes séculaires ne sera pas une mince affaire ; ce processus à terme nécessitera plus qu'une volonté féroce ; la volonté n'y suffira pas.

Fig. 6



Le pouvoir des petits réajustements : une modification de trajectoire d'1 pour cent dévie l'atterrissage de 240 kilomètres.

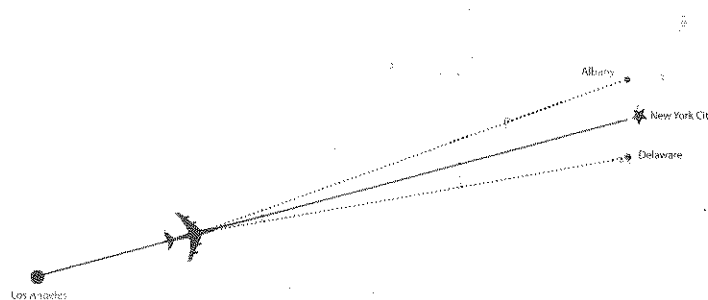
« non, merci » serait littéralement... du
 a satisfaction ou la gratification immédiate
 auvaises habitudes prennent bien souvent
 elligence et sur les conséquences à long
 t avoir. Nous laisser aller à nos mauvaises
 pas avoir tant de répercussions négatives
 ne faites pas une attaque, votre visage ne
 e vous faites pas renvoyer et vos cuisses
 bituelle. Cela ne signifie pas pour autant
 ctivé le principe de l'Effet cumulé.

US RÉVEILLER et de vous apercevoir que
 ient bien vous entraîner sur la mauvaise
 orrection de vos habitudes quotidiennes
 ger le cours de votre vie. Là encore, je
 mutation ni de métamorphose complète
 i, de votre tempérament et de votre vie.
 ts infinitésimaux et apparemment sans
 vent tout révolutionner.

ration que je puisse vous donner pour
 le ces petits réajustements est celui d'un
 ar New York, au départ de Los Angeles.
 dévié ne serait-ce que d'1 pour cent — ce
 quasi invisible sur le tarmac —, l'avion
 0 kilomètres de son point d'atterrissage
 ord dans la ville d'Albany, soit à Dover,
 e. Il en va de même pour vos habitudes :
 habitude, même si elle semble inoffensive
 terme vous mener à des lieues de vos
 rs. Voir Figure 6.

La plupart des gens vivent leur vie sans y penser, sans réfléchir consciemment et précisément à ce qu'ils veulent et à ce qu'ils doivent faire pour l'obtenir. Je veux vous montrer comment laisser libre cours à votre passion et orienter votre inépuisable force créatrice dans le sens de vos rêves et de vos désirs. « Déraciner » des mauvaises habitudes aussi bien ancrées que des chênes séculaires ne sera pas une mince affaire. Mener ce processus à terme nécessitera plus qu'une détermination féroce ; la volonté n'y suffira pas.

Fig. 6



Le pouvoir des petits réajustements : une modification de trajectoire d'1 pour cent dévie l'atterrissage de 240 kilomètres.

Trouver votre « pourquoi »

Imaginer que votre simple volonté suffira à changer vos habitudes revient à penser que vous pouvez empêcher un chien affamé de manger dans votre assiette juste parce que la couvrez d'une serviette. Pour vaincre vos mauvaises habitudes, il va falloir quelque chose de plus fort que cela.

Quand on a du mal à atteindre ses objectifs, on se dit souvent que c'est par manque de volonté. Je ne suis pas d'accord. Il ne suffit pas de *décider* de réussir. Qu'est-ce qui va vous forcer à ne pas laisser tomber les nouveaux choix positifs que vous devez faire ? Qu'est-ce qui va vous empêcher de retomber dans vos mauvaises habitudes ? Qu'est-ce qui va faire la différence, par rapport à toutes vos tentatives avortées ? Au premier signe d'inconfort, vous serez tenté de retomber dans votre bonne vieille routine.

Vous avez essayé la volonté, mais ça n'a pas marché. Vous vous êtes fixé de bonnes résolutions, mais vous n'avez pas tenu. Vous pensiez vraiment perdre du poids, la dernière fois. Vous pensiez vraiment passer tous ces appels de vente, l'année dernière. Ça suffit. Il est temps d'essayer autre chose et d'obtenir de *meilleurs* résultats.

Mettez la volonté de côté. Il est temps de penser *au pourquoi*. Vos choix n'ont de sens que s'ils sont liés à vos désirs et à vos rêves. Les choix les plus avisés et les plus motivants sont ceux qui correspondent à qui vous êtes, ceux qui répondent à votre objectif profond et à vos valeurs intrinsèques. Vous devez vouloir quelque chose, et savoir *pourquoi* vous le voulez, sans quoi vous abandonnerez trop facilement.

Alors, quel est votre *pourquoi* ? Il vous faut une raison d'apporter des améliorations significatives à votre vie. Et pour

vous donner *envie* de faire les changements *pourquoi* doit être quelque chose d'incroyable pour *vous*. Votre *pourquoi* doit vous donner chaque matin et de continuer, continuer, et des années ! Alors, qu'est-ce qui vous motive ? votre *pourquoi* est absolument essentiel. C'est la *motivation* qui va alimenter votre passion, votre persévérance. En fait, c'est tellement vrai que j'ai fait le sujet principal de mon premier livre *Year Ever : A Proven Formula for Achieving BIG* (Books, 2009). Vous DEVEZ connaître votre *pourquoi*.

Pourquoi tout est possible

C'est le pouvoir du *pourquoi* qui vous motive. Ce qu'il y a de plus éreintant, de plus banal et de plus facile, c'est de dire *comment*. Tous les *comment* n'ont aucun sens si vos *pourquois* ne sont pas suffisamment forts. Tant que vous n'aurez pas de désirs et vos motivations, vous n'irez au bout de vos rêves d'amélioration de votre vie. Si votre *pourquoi* — n'est pas suffisamment fort, si votre *pourquoi* n'est pas suffisamment solide, vous finirez comme tous les autres : des résolutions de Nouvel An et les laisser retourner à leurs bonnes vieilles habitudes. Voici comment pour illustrer cette idée :

Si je posais par terre une planche de 25 mètres de long et vous disais : « Si vous voulez que la longueur de la planche, je vous donne 20 mètres de plus ? Bien sûr que vous le feriez, ce serait facile à gagner. Mais si je prenais cette planche et que je la plaçais entre deux immeubles de

« Pourquoi »

Une simple volonté suffira à changer vos habitudes. Vous pensez que vous pouvez empêcher un chien de salir votre assiette juste parce que la couvrez ? Vous ne pouvez vaincre vos mauvaises habitudes, il va falloir être un peu plus fort que cela.

Si vous voulez atteindre ses objectifs, on se dit souvent que la seule chose à faire est de vouloir. Je ne suis pas d'accord. Il ne suffit pas de vouloir. Je ne réussis pas. Qu'est-ce qui va vous forcer à ne pas abandonner ? Quels nouveaux choix positifs que vous devez-vous faire pour ne pas vous empêcher de retomber dans vos mauvaises habitudes ? Qu'est-ce qui va faire la différence, par exemple, entre vos tentatives avortées ? Au premier signe, vous ne devez pas retomber dans votre mauvaise

habitude. Vous voulez le faire, mais ça n'a pas marché. Vous avez fait de nombreuses résolutions, mais vous n'avez pas réussi. Vous avez essayé de perdre du poids, la dernière fois. Vous avez essayé de passer tous ces appels de vente, l'année dernière. Vous avez essayé de tenter d'essayer autre chose et d'obtenir

des résultats. C'est le côté. Il est temps de penser au *pourquoi*. Les gens qui réussissent sont ceux qui sont liés à vos désirs et à vos valeurs. Les plus avisés et les plus motivés sont ceux qui ont des raisons de vouloir. Vous êtes ceux qui répondez à votre *pourquoi*. Vous devez savoir pourquoi vous le voulez, sans quoi vous le ferez trop facilement.

Qu'est-ce que votre *pourquoi* ? Il vous faut une raison valable. Des raisons significatives à votre vie. Et pour

vous donner envie de faire les changements nécessaires, votre *pourquoi* doit être quelque chose d'incroyablement motivant — pour vous. Votre *pourquoi* doit vous donner envie de vous lever chaque matin et de continuer, continuer, continuer, pendant des années ! Alors, qu'est-ce qui vous motive le plus ? Identifier votre *pourquoi* est absolument essentiel. Car c'est *ce qui vous motive* qui va alimenter votre passion, votre enthousiasme et votre persévérance. En fait, c'est tellement important que j'en ai fait le sujet principal de mon premier livre, *Design Your Best Year Ever : A Proven Formula for Achieving BIG GOALS* (SUCCESS Books, 2009). Vous DEVEZ connaître votre *pourquoi*.

Pourquoi tout est possible

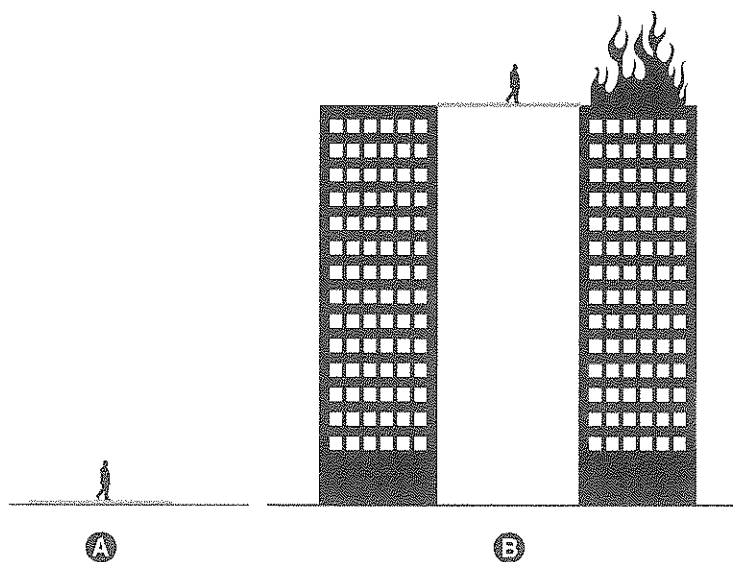
C'est le pouvoir du *pourquoi* qui vous motivera à endurer tout ce qu'il y a de plus éreintant, de plus banal et de plus laborieux. Tous les *comment* n'ont aucun sens si vos *pourquoi* ne sont pas suffisamment forts. Tant que vous n'aurez pas déterminé vos désirs et vos motivations, vous n'irez au bout d'aucune tentative d'amélioration de votre vie. Si votre *pourquoi* — votre désir — n'est pas suffisamment fort, si votre engagement n'est pas suffisamment solide, vous finirez comme tous les gens qui font des résolutions de Nouvel An et les laissent vite tomber pour retourner à leurs bonnes vieilles habitudes. Voici une analogie pour illustrer cette idée :

Si je posais par terre une planche de 25 cm de large et de 10 mètres de long et vous disais : « Si vous parcourez toute la longueur de la planche, je vous donne 20 dollars », le feriez-vous ? Bien sûr que vous le feriez, ce seraient 20 dollars facilement gagnés. Mais si je prenais cette même planche et que je la plaçais entre deux immeubles de 100 étages ? Ces 20

dollars ne seraient tout d'un coup plus aussi intéressants ou aussi faciles à gagner, pas vrai ? Vous me répondriez : « Non mais, ça va pas ? » Voir Figure 7.

En revanche, si l'immeuble d'en face était en feu, que votre enfant se tenait sur le toit et que vous deviez le sauver des flammes, marcheriez-vous sur cette planche ? Sans aucun doute, vous le feriez immédiatement — avec ou sans les 20 dollars.

Fig. 7



Votre motivation est-elle suffisamment forte ?

Comment se fait-il que la première fois que je vous ai demandé de marcher sur cette planche suspendue dans les airs, vous ayez refusé, et la deuxième fois, vous n'ayez pas hésité un instant ? Les risques et les dangers étaient pourtant les mêmes.

Alors qu'est-ce qui a changé ? Ce qui a changé, c'est la raison de vouloir le faire. Si la raison est suffisamment importante, vous allez quel que soit le comment.

Pour véritablement déclencher le potentiel qui sommeille en vous, vous devez mobiliser des motivations financières et matérielles. Pas de mauvaises ; au contraire, elles sont toutes bonnes. Je suis moi-même amateur de beaux objets. Mais ce ne suffit pas à mobiliser le cœur, l'âme et le corps. Il faut aller plus loin, de plus profond en soi-même. Le luxe passe à côté des vraies valeurs de l'accomplissement. Dans une interview avec un expert en performances d'excellence (SUC), ce dernier a déclaré : « J'ai vu des hommes accomplir tout ce qu'ils désiraient et continuer pour aller plus loin, dans la frustration, dans l'inquiétude et dans la peur. Ce qui empêche des gens aussi prospères d'être heureux, c'est qu'ils se sont acharnés à réussir, mais ils ne s'épanouissent pas. Une réussite extraordinaire ne crée pas de bonheur, l'amour et le sens de la vie. Ces éléments nous poussent à croire que l'épanouissement n'est en définitive qu'un processus continu. »

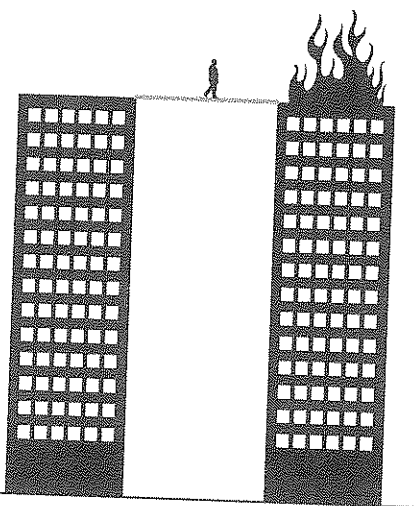
Bien dit. Voilà pourquoi il ne suffit pas de vouloir aller chercher au fond de vous la motivation qui déclenchera votre super pouvoir, celui du cœur.

Ce qui vous tient à cœur

Ce « pourquoi », vous y accédez au travers de motivations intrinsèques, celles qui vous définissent et vous poussent à aller plus loin.

tout d'un coup plus aussi intéressants ou
er, pas vrai ? Vous me répondriez : « Non
voir Figure 7.

immeuble d'en face était en feu, que votre
le toit et que vous deviez le sauver des
z-vous sur cette planche ? Sans aucun doute,
liatement — avec ou sans les 20 dollars.



(B)

lle suffisamment forte ?

que la première fois que je vous ai
ur cette planche suspendue dans les airs,
deuxième fois, vous n'avez pas hésité un
les dangers étaient pourtant les mêmes.

Alors qu'est-ce qui a changé ? Ce qui a changé, c'est votre
pourquoi — votre raison de vouloir le faire. Vous voyez donc
que si la raison est suffisamment importante, vous serez prêt à
y aller quel que soit le *comment*.

Pour véritablement déclencher le potentiel de créativité et
l'énergie qui sommeillent en vous, vous devez passer outre les
motivations financières et matérielles. Pas que ces motivations
soient mauvaises ; au contraire, elles sont tout à fait valables, et je
suis moi-même amateur de beaux objets. Mais l'aspect matériel
ne suffit pas à mobiliser le cœur, l'âme et les tripes. La passion
doit venir de plus loin, de plus profond en nous. Sans passion,
même le luxe passe à côté des vraies valeurs : le bonheur et
l'accomplissement. Dans une interview d'Anthony Robbins,
expert en performances d'excellence (*SUCCESS*, janvier 2009),
ce dernier a déclaré : « J'ai vu des hommes d'affaires obtenir
tout ce qu'ils désiraient et continuer pour autant de vivre dans
la frustration, dans l'inquiétude et dans la peur. Qu'est-ce qui
empêche des gens aussi prospères d'être heureux ? La réponse
est qu'ils se sont acharnés à réussir, mais en ont oublié de
s'épanouir. Une réussite extraordinaire ne garantit pas la joie, le
bonheur, l'amour et le sens de la vie. Ces éléments se complètent
mutuellement et me poussent à croire que la réussite sans
l'épanouissement n'est en définitive qu'un échec. »

Bien dit. Voilà pourquoi il ne suffit pas d'avoir du succès. Il
faut aller chercher au fond de vous la motivation essentielle qui
déclenchera votre super pouvoir, celui du « pourquoi ».

Ce qui vous tient à cœur

Ce « pourquoi », vous y accédez au travers de vos *valeurs*
intrinsèques, celles qui vous définissent vous. Elles constituent

vosre boussole interne, votre phare dans la nuit, votre GPS personnel. Elles sont le filtre de toutes vos attentes, vos demandes et vos tentations et s'assurent que vous prenez la destination que vous vous étiez fixée. Définir et calibrer correctement ces valeurs représente l'une des étapes les plus importantes dans le processus qui vise à réorienter votre vie dans le bon sens.

Si vous n'avez pas encore clairement défini vos valeurs, vous vous retrouvez sans doute à faire des choix qui entrent en conflit avec vos désirs. Par exemple, si l'honnêteté est quelque chose d'important pour vous mais que vous fréquentez des menteurs, vous êtes en conflit. Le conflit entre vos actions et vos valeurs engendre la tristesse, la frustration et la déprime. En fait, d'après les psychologues, rien ne suscite autant de stress que l'inadéquation entre nos actions, nos comportements et nos valeurs.

Définir vos valeurs intrinsèques contribue également à rendre votre vie plus simple et plus efficace. Prendre des décisions devient plus facile quand on est certain de ses valeurs. Face à un choix, demandez-vous : « Est-ce que cela coïncide avec mes valeurs ? » Si oui, n'hésitez pas. Sinon, ne faites pas ce choix et n'y revenez pas. Toute indécision est éliminée.



Pour identifier vos valeurs intrinsèques, utilisez la fiche Valeurs (Core Values Assessment) située à la fin du livre ou téléchargez-la sur www.TheCompoundEffect.com/free

Trouver votre combat

La motivation provient soit de ce que l'on ne veut absolument pas. L'amour incroyablement motivante, mais la haine. Contrairement à ce qui est généralement admis, la haine peut avoir de bons côtés. La haine de l'injustice, de l'ignorance, de la suffisance, etc., peut déclencher des passions. Certains de mes moments de motivation, de détermination m'ont été donnés lorsque j'avais un ennemi. Tout au cours de l'Histoire, les grands batailles et les révolutions politiques sont nées d'un conflit et Goliath. L'Amérique et l'Empire britannique. Vador. Rocky et Apollo Creed. Les jeunes de la rue. Lance Armstrong et le cancer. Apple et Microsoft. Je pourrais continuer indéfiniment, mais je veux en venir.

Avoir un ennemi donne une raison de passer à deux mains. Devoir vous battre met en jeu votre tempérament et votre détermination. Identifier et mettre en pratique vos talents. Sans combat motivant à mener, nous courons le risque d'encroûter et de perdre de notre force et de notre motivation.

Certains des clients que j'encadre s'inquiètent « pourquoi » leur soit inspiré par des objectifs. Ils se sentent coupables de vouloir rabattre le jeu pour prouver qu'ils ont réussi malgré les critiques concurrents ou réussir à prendre leur revanche sur une sœur qui les a toujours dominés. Pour moi, la motivation (tant qu'elle reste légale et éthique) est la clé.

ne, votre phare dans la nuit, votre GPS le filtre de toutes vos attentes, vos demandes s'assurent que vous prenez la destination fixée. Définir et calibrer correctement ces une des étapes les plus importantes dans le réorienter votre vie dans le bon sens.

is encore clairement défini vos valeurs, sans doute à faire des choix qui entrent en s. Par exemple, si l'honnêteté est quelque our vous mais que vous fréquentez des en conflit. Le conflit entre vos actions et la tristesse, la frustration et la déprime. chologues, rien ne suscite autant de stress tre nos actions, nos comportements et nos

ntrinsèques contribue également à rendre et plus efficace. Prendre des décisions and on est certain de ses valeurs. Face à ous : « Est-ce que cela coïncide avec mes sitez pas. Sinon, ne faites pas ce choix et indécision est éliminée.

fier vos valeurs intrinsèques, utilisez la fiche re Values Assessment) située à la fin du ichtagez-la sur www.TheCompoundEffect.

Trouver votre combat

La motivation provient soit de ce que l'on désire, soit de ce dont on ne veut absolument pas. L'amour est une force incroyablement motivante, mais la haine l'est tout autant. Contrairement à ce qui est généralement accepté socialement, la haine peut avoir de bons côtés. La haine de la maladie, de l'injustice, de l'ignorance, de la suffisance, etc. Parfois, un ennemi peut déchaîner des passions. Certains de mes plus grands moments de motivation, de détermination et de persévérance m'ont été donnés lorsque j'avais un ennemi à combattre. Tout au cours de l'Histoire, les grands bouleversements et les révolutions politiques sont nés d'un conflit. Entre David et Goliath. L'Amérique et l'Empire britannique. Luke et Dark Vador. Rocky et Apollo Creed. Les jeunes de 20 ans et l'autorité. Lance Armstrong et le cancer. Apple et Microsoft. Microsoft et Apple. Je pourrais continuer indéfiniment, mais vous voyez où je veux en venir.

Avoir un ennemi donne une raison de prendre votre courage à deux mains. Devoir vous battre met en jeu vos compétences, votre tempérament et votre détermination en vous forçant à identifier et à mettre en pratique vos talents et vos capacités. Sans combat motivant à mener, nous courons le risque de nous encroûter et de perdre de notre force et de notre élan.

Certains des clients que j'encadre s'inquiètent du fait que leur « pourquoi » leur soit inspiré par des objectifs peu nobles. Ils se sentent coupables de vouloir rabattre le caquet à quelqu'un, prouver qu'ils ont réussi malgré les critiques, vaincre leurs concurrents ou réussir à prendre leur revanche sur un frère ou une sœur qui les a toujours dominés. Pourtant, qu'importe la motivation (tant qu'elle reste légale et morale), vous n'êtes

pas obligé d'avoir la fibre humaniste. L'important, c'est que vous soyez gonflé à bloc. Parfois, cette motivation peut vous aider à transformer une émotion ou une expérience fortement négatives en une réussite d'autant plus éclatante.

C'est exactement ce qui est arrivé à l'un des entraîneurs de football les plus célèbres de l'Histoire, Pete Carroll. Lorsque nous l'avons interviewé en septembre 2008 pour le magazine *SUCCESS*, il nous a expliqué d'où lui était venue sa motivation : « Enfant, j'étais minuscule. On ne me laissait pas faire grand-chose à cause de ma petite taille. J'ai mis deux ans à avoir l'occasion de prouver que je pouvais être compétitif. J'ai toujours su que j'étais bien meilleur et que je devais me battre pour le prouver. J'étais frustré, car je savais que je valais mieux que ça. »

C'est ce besoin de se battre pour être reconnu qui a valu à Carroll d'avoir autant de succès.

Notre numéro de *SUCCESS* magazine de mars 2010 consacre un article au grand acteur Anthony Hopkins. Au cours de cette interview, j'ai eu la surprise d'apprendre que son immense talent et sa détermination lui avaient été inspirés par la colère. Hopkins y avoue qu'enfant, il était très mauvais élève car il souffrait de dyslexie, d'hyperactivité et d'un déficit de l'attention, bien avant que de telles affections soient officiellement diagnostiquées. On lui avait collé l'étiquette d'« enfant en difficulté ».

« Mes parents s'inquiétaient vraiment pour moi », révèle Hopkins. « L'école et l'éducation étant alors de prime importance, mon avenir était compromis, puisque je ne semblais pas être en mesure de comprendre ce que l'on m'enseignait. Mes cousins étaient tous excellents élèves. J'en éprouvais de la rancune et,

me sentant rejeté par la société, j'étais très dé

Mais Hopkins a utilisé cette colère à redoublé d'efforts pour démontrer ses capacités dans des sphères académiques et athlétiques, et son talent d'acteur. La colère qu'il éprouvait à l'égard des dévalorisations qu'on lui avait attribuées a été pour le métier d'acteur. Aujourd'hui, Hopkins est comme l'un des meilleurs acteurs au monde et à la fortune qu'il a acquises, Hopkins a aidé des personnes à lutter contre les dépendances. Son engagement dans la défense de l'environnement et son combat ne lui ait pas été inspiré par une colère, mais a eu des répercussions plus que positives.

Nous pouvons tous faire des choix. Nous pouvons tous reprendre le contrôle de notre vie, nous ne pouvons pas nous en excuser, nous ne pouvons pas nous en excuser le hasard, le destin ou qui que ce soit. Nous avons la capacité de tout changer. Au lieu de laisser le passé nous miner de l'intérieur et saboter nos succès, utilisons-les pour apporter des changements constructifs.

Objectifs

Comme je l'ai déjà dit, l'Effet cumulé marche et vous mènera toujours quelque part. La question est : où. Cette force vous emmènera vers de nouvelles choses, mais vous devez savoir où vous voulez vous diriger. Vos buts et vos rêves ? Quelle est votre destination ?

Les funérailles de Paul J. Meyer, un ami de mon père, m'ont rappelé à quel point sa vie avait été riche. Seul, il a réalisé, vécu et apporté plus que dix

à fibre humaniste. L'important, c'est que bloc. Parfois, cette motivation peut vous une émotion ou une expérience fortement ssite d'autant plus éclatante.

re qui est arrivé à l'un des entraîneurs de mbres de l'Histoire, Pete Carroll. Lorsque wé en septembre 2008 pour le magazine xpliqué d'où lui était venue sa motivation : iscule. On ne me laissait pas faire grand- a petite taille. J'ai mis deux ans à avoir er que je pouvais être compétitif. J'ai s bien meilleur et que je devais me battre s frustré, car je savais que je valais mieux

se battre pour être reconnu qui a valu à de succès.

e *SUCCESS* magazine de mars 2010 u grand acteur Anthony Hopkins. Au iew, j'ai eu la surprise d'apprendre que sa détermination lui avaient été inspirés s y avoue qu'enfant, il était très mauvais t de dyslexie, d'hyperactivité et d'un ien avant que de telles affections soient stiquées. On lui avait collé l'étiquette é ».

qui étaient vraiment pour moi », révèle ducation étant alors de prime importance, romis, puisque je ne semblais pas être en e ce que l'on m'enseignait. Mes cousins élèves. J'en éprouvais de la rancune et,

me sentant rejeté par la société, j'étais très déprimé ».

Mais Hopkins a utilisé cette colère à bon escient. Il a redoublé d'efforts pour démontrer ses capacités en dehors des sphères académiques et athlétiques, et s'est découvert un talent d'acteur. La colère qu'il éprouvait à l'égard des étiquettes dévalorisantes qu'on lui avait attribuées a déclenché sa passion pour le métier d'acteur. Aujourd'hui, Hopkins est considéré comme l'un des meilleurs acteurs au monde. Grâce à la gloire et à la fortune qu'il a acquises, Hopkins a aidé de nombreuses personnes à lutter contre les dépendances et s'est également engagé dans la défense de l'environnement. Ainsi, bien que son combat ne lui ait pas été inspiré par une « noble » cause, il a eu des répercussions plus que positives.

Nous pouvons tous faire des choix chargés de sens. Nous pouvons tous reprendre le contrôle de nos vies en cessant d'accuser le hasard, le destin ou qui que ce soit. Nous avons la capacité de tout changer. Au lieu de laisser des douleurs passées nous miner de l'intérieur et saboter nos chances de succès, utilisons-les pour apporter des changements positifs et constructifs.

Objectifs

Comme je l'ai déjà dit, l'Effet cumulé marche à tous les coups et vous mènera toujours quelque part. La question est de savoir où. Cette force vous emmènera vers de nouveaux sommets, mais vous devez savoir où vous voulez vous rendre. Quels sont vos buts et vos rêves ? Quelle est votre destination souhaitée ?

Les funérailles de Paul J. Meyer, un autre de mes mentors, m'ont rappelé à quel point sa vie avait été riche et variée. A lui seul, il a réalisé, vécu et apporté plus que dix personnes réunies.

Sa nécrologie m'a incité à réévaluer les buts que je m'étais fixés pour moi-même. Si Paul était encore de ce monde, il dirait : « Si vous ne réalisez pas les progrès que vous voudriez réaliser et dont vous êtes capable, c'est simplement parce que vous n'avez pas clairement défini vos buts ». Paul disait également cette phrase, qui rappelle l'importance d'avoir des buts : « Si vous imaginez quelque chose, que vous le désirez ardemment, que vous y croyez sincèrement et que vous faites tout pour que ce quelque chose se concrétise... il ne peut que se concrétiser ! »

L'élément qui m'a valu le plus de réussite a été d'apprendre à me fixer des objectifs et à les réaliser. Il se produit quelque chose de magique, pour ainsi dire, lorsque vous organisez et concentrez votre force créatrice sur un objectif bien défini. J'ai assisté à ce processus des dizaines de fois : toutes les personnes qui ont réussi ont réussi parce que leurs objectifs étaient clairement tracés. Si vous avez un « pourquoi » bien précis et plus fort que tout, vous n'aurez aucun souci à le mettre en œuvre.



Pour déterminer en quoi vous devriez renforcer ou modifier vos objectifs, complétez la fiche Bilan de vie (Life Assessment) située à la fin du livre, ou téléchargez-la sur www.TheCompoundEffect.com/free.

Comment *réellement* concrétiser un objectif : la fin du mystère

On ne voit, on ne vit et on n'obtient que ce que l'on cherche. Si on ne sait pas ce que l'on cherche, on ne risque pas de le trouver. Par nature, nous sommes des créatures toujours en quête

d'objectifs. Notre cerveau cherche en permanence le monde extérieur avec ce que nous voyons et le monde intérieur. Ainsi, dites à votre cerveau de chercher quelque chose de particulier, et vous commencerez à la voir. Là, ça a probablement toujours été tout près de vous, mais vous et vos yeux n'étiez pas prêts à le « voir ».

C'est exactement ainsi que fonctionne la manifestation. Cela n'a rien de mystérieux ou d'ésotérique. C'est plus simple et pratique que cela.

Chaque jour, nous sommes bombardés d'informations sensorielles (visuelles, auditives, etc.). Pour ne pas sombrer dans la folie, nous en filtrons la plupart. C'est ainsi que notre cerveau se concentre sur les quelques informations auxquelles nous « pensons ». À quelque chose, vous semblez vouloir le faire entrer dans votre vie. En réalité, vous le faites déjà entrer, car ce qui était déjà là, pour véritablement l'incarner dans votre vie. L'élément en question demeure invisible tant que vos pensées et votre esprit ne sont pas prêts à le voir.

Vous me suivez ? En fait, il n'y a rien de magique, c'est même plutôt logique. Fort de cette nouvelle compréhension, le monde intérieur coïncide avec le monde extérieur. Votre esprit est à même de « voir » les 99,9 % de la réalité.

En voici un exemple classique (et tellement courant) : vous cherchez une nouvelle voiture, ou vous êtes en train d'acheter une et soudain, vous vous mettez à voir des voitures à tous les coins de rue. C'est partout, tout d'un coup, alors qu'il n'y en avait aucune avant. Cela vous paraît-il réaliste ? Bien sûr.

licité à réévaluer les buts que je m'étais fixés. Paul était encore de ce monde, il dirait : « Si les progrès que vous voudriez réaliser et ble, c'est simplement parce que vous n'avez ni vos buts ». Paul disait également cette importance d'avoir des buts : « Si vous chose, que vous le désirez ardemment, que ement et que vous faites tout pour que ce concrétise... il ne peut que se concrétiser ! » val le plus de réussite a été d'apprendre tifs et à les réaliser. Il se produit quelque our ainsi dire, lorsque vous organisez et e créatrice sur un objectif bien défini. J'ai des dizaines de fois : toutes les personnes réussi parce que leurs objectifs étaient vous avez un « pourquoi » bien précis vous n'aurez aucun souci à le mettre en

miner en quoi vous devriez renforcer ou os objectifs, complétez la fiche Bilan de vie ssment) située à la fin du livre, ou iz-la sur www.TheCompoundEffect.com/free.

Comment concrétiser un mystère

et on n'obtient que ce que l'on cherche. Si on cherche, on ne risque pas de le trouver. Les créatures toujours en quête

d'objectifs. Notre cerveau cherche en permanence à aligner le monde extérieur avec ce que nous voyons dans notre monde intérieur. Ainsi, dites à votre cerveau de chercher une chose en particulier, et vous commencerez à la voir. L'objet de votre désir a probablement toujours été tout près de vous, mais votre esprit et vos yeux n'étaient pas prêts à le « voir ».

C'est exactement ainsi que fonctionne la *loi de l'attraction*. Cela n'a rien de mystérieux ou d'ésotérique. C'est en vérité bien plus simple et pratique que cela.

Chaque jour, nous sommes bombardés de milliards d'informations sensorielles (visuelles, auditives, physiques). Pour ne pas sombrer dans la folie, nous en ignorons 99,9 pour cent, pour ne véritablement voir, entendre et sentir que celles sur lesquelles notre cerveau se concentre. C'est pourquoi lorsque vous « pensez » à quelque chose, vous semblez miraculeusement le faire entrer dans votre vie. En réalité, vous ne faites que voir ce qui était déjà là, pour véritablement l'« attirer » dans votre vie. L'élément en question demeure invisible ou inaccessible tant que vos pensées et votre esprit ne sont pas disposés à le voir.

Vous me suivez ? En fait, il n'y a rien de mystérieux, c'est même plutôt logique. Fort de cette nouvelle perception, votre monde intérieur coïncide avec le monde extérieur et soudain, votre esprit est à même de « voir » les 99,9 pour cent restants.

En voici un exemple classique (et tellement vrai) : vous cherchez une nouvelle voiture, ou vous êtes sur le point d'en acheter une et soudain, vous vous mettez à voir le modèle qui vous intéresse à tous les coins de rue. Comme s'il y en avait partout, tout d'un coup, alors qu'il n'y en avait aucune hier encore. Cela vous paraît-il réaliste ? Bien sûr que non. En fait,

ce modèle de voiture était déjà bien présent, seulement vous n'y prêtiez pas attention. Il ne s'est mis à véritablement « exister » pour vous que parce que vous lui avez soudain prêté attention.

Lorsque vous définissez vos objectifs, vous donnez à votre cerveau de nouveaux éléments à chercher et sur lesquels se concentrer. Comme si vous munissiez votre esprit d'une nouvelle paire d'yeux lui permettant de voir tous les gens et toutes les circonstances, les conversations, les ressources, les idées et la créativité qui vous entourent. Muni de cette nouvelle perspective (interne) sur les choses, votre esprit se met alors à faire coïncider le monde extérieur avec ce que vous souhaitez le plus à l'intérieur, c'est-à-dire avec vos objectifs. C'est aussi simple que cela. Une fois que vous avez clairement défini vos objectifs, la façon dont vous envisagez le monde et attirez dans votre vie de nouvelles idées, de nouvelles personnes et de nouvelles opportunités change du tout au tout.

Voici comment Brian Tracy me l'a expliqué au cours d'une interview : « Les gens qui réussissent ont des objectifs très clairs. Ils savent qui ils sont, et ils savent ce qu'ils veulent. Ils mettent leurs objectifs à plat sur une feuille de papier et font des plans pour les concrétiser. Les gens qui ne réussissent pas gardent leurs objectifs en tête comme des billes dans une boîte : mais un objectif que l'on se contente d'imaginer n'est rien d'autre qu'un fantasme. Tout le monde a des fantasmes, mais ces fantasmes-là sont des cartouches vides. Vivre sans objectifs précis revient à tirer des balles à blanc. C'est la base de tout. »

Je vous suggère donc de prendre le temps *dès aujourd'hui* de dresser une liste de vos objectifs les plus importants. Je vous recommande d'envisager tous les domaines de votre vie, pas seulement votre entreprise ou vos finances. Méfiez-vous de ne pas

trop vous concentrer sur un seul aspect de votre vie et négliger tous les autres, car cela peut parfois coûter cher. Concentrez-vous dans tous les domaines pour atteindre un équilibre dans tous les aspects de votre vie qui comptent à vos yeux : la santé et bien-être, spiritualité, famille et relation



Pour vous fixer des objectifs spécifiques, consultez la fiche Création d'objectifs (Object Designing) située à la fin du livre, ou www.TheCompoundEffect.com/free.

Qui devez-vous devenir ?

La plupart des gens qui se fixent de nouveaux objectifs se demandent : « OK, j'ai défini mon objectif. Qu'est-ce que je dois faire maintenant pour le concrétiser ? » Ce n'est pas la bonne question, mais ce n'est pas non plus la première question à se poser. Demandez-vous d'abord : « Qui dois-je devenir ? » Vous connaissez sans doute des gens qui forment de nouveaux objectifs et qui pourtant ne parviennent pas aux résultats souhaités. Pourquoi cela ? Comme me l'a enseigné Jim Rohn, pour obtenir plus, il faut *devenir* plus. Le succès est une chose qui se poursuit. Car ce que l'on poursuit toujours, tels des papillons que l'on cherche à attraper, est quelque chose que l'on attire en devenant cela.

Le jour où j'ai compris cette philosophie, elle a changé ma vie et mon développement personnel. Quarante ans et prêt à me marier, j'ai dressé une longue liste de ce que je désirais chez la femme idéale (dans mon cahier de quarante pages de cahier, recto-verso, p

était déjà bien présent, seulement vous n'y
 Il ne s'est mis à véritablement « exister »
 que vous lui avez soudain prêté attention.
 nissez vos objectifs, vous donnez à votre
 ix éléments à chercher et sur lesquels
 ne si vous munissiez votre esprit d'une
 x lui permettant de voir tous les gens et
 ces, les conversations, les ressources, les
 ui vous entourent. Muni de cette nouvelle
 sur les choses, votre esprit se met alors à
 nde extérieur avec ce que vous souhaitez
 'est-à-dire avec vos objectifs. C'est aussi
 fois que vous avez clairement défini vos
 t vous envisagez le monde et attirez dans
 es idées, de nouvelles personnes et de
 is change du tout au tout.
 an Tracy me l'a expliqué au cours d'une
 qui réussissent ont des objectifs très clairs.
 et ils savent ce qu'ils veulent. Ils mettent
 ur une feuille de papier et font des plans
 Les gens qui ne réussissent pas gardent
 omme des billes dans une boîte : mais un
 tente d'imaginer n'est rien d'autre qu'un
 le a des fantasmes, mais ces fantasmes-là
 dès. Vivre sans objectifs précis revient à
 . C'est la base de tout. »
 ic de prendre le temps *dès aujourd'hui* de
 os objectifs les plus importants. Je vous
 er tous les domaines de votre vie, pas
 ise ou vos finances. Méfiez-vous de ne pas

trop vous concentrer sur un seul aspect de votre vie à l'exception de
 tous les autres, car cela peut parfois coûter cher. Cherchez à réussir
 dans tous les domaines pour atteindre un équilibre entre tous les
 aspects de votre vie qui comptent à vos yeux : business, finances,
 santé et bien-être, spiritualité, famille et relations, et mode de vie.



Pour vous fixer des objectifs spécifiques chargés de
 sens, consultez la fiche Création d'objectifs (Goal
 Designing) située à la fin du livre, ou téléchargez-la sur
www.TheCompoundEffect.com/free.

Qui devez-vous devenir ?

La plupart des gens qui se fixent de nouveaux objectifs
 demandent : « OK, j'ai défini mon objectif. Qu'est-ce que je dois
faire maintenant pour le concrétiser ? » Ce n'est pas une mauvaise
 question, mais ce n'est pas non plus la première question qu'il
 faut se poser. Demandez-vous d'abord : « Qui dois-je devenir ? »
 Vous connaissez sans doute des gens qui font tout ce qu'il faut,
 et qui pourtant ne parviennent pas aux résultats escomptés.
 Pourquoi cela ? Comme me l'a enseigné Jim Rohn : « Si l'on veut
 obtenir plus, il faut *devenir* plus. Le succès n'est pas quelque
 chose qui se poursuit. Car ce que l'on poursuit nous échappe
 toujours, tels des papillons que l'on cherche à attraper. Le succès
 est quelque chose que l'on attire en devenant quelqu'un d'autre. »

Le jour où j'ai compris cette philosophie, elle a révolutionné ma
 vie et mon développement personnel. Quand j'étais célibataire
 et prêt à me marier, j'ai dressé une longue liste de tout ce que
 je désirais chez la femme idéale (dans mon cas). J'ai noirci plus
 de quarante pages de cahier, recto-verso, pour la décrire dans

les moindres détails : sa personnalité, son caractère, ses plus grandes qualités, ses attitudes, ses philosophies sur la vie, et même le genre de famille dont elle serait issue, sa culture et son aspect physique, jusqu'à la texture de ses cheveux. J'ai décrit en détails le genre de vie que nous mènerions et ce que nous ferions ensemble. Si je m'étais posé la question de savoir : « Qu'est-ce que je dois *faire* pour trouver cette fille ? », je la chercherais encore. Au lieu de cela, j'ai lu ma liste et me suis demandé si j'incarnais moi-même toutes ces qualités. Avais-je moi-même les qualités que je recherchais en elle ?, me suis-je demandé. « Quel genre d'homme une femme comme elle rechercherait-elle ? Qui dois-je devenir pour attirer une femme pareille ? »

J'ai ensuite noirci quarante pages supplémentaires à décrire les attributs, les qualités, les comportements, les attitudes et les caractéristiques que j'allais devoir cultiver. Et puis je me suis mis au boulot. Et vous savez quoi ? Ça a marché ! Comme tout droit sortie des pages de mon cahier, ma femme, Georgia, a surgi devant moi. Aussi bizarre que cela puisse paraître, elle était exactement comme je me l'étais imaginée, dans le moindre détail. Le secret était d'identifier exactement qui j'allais devoir devenir pour réussir à attirer et à garder une femme de cette qualité, puis de tout mettre en œuvre pour le devenir.



Pour identifier vos mauvaises habitudes, ainsi que les bonnes habitudes qui vous serviront à devenir et à obtenir ce que vous désirez, complétez la fiche Evaluation des habitudes (Habit Assessment) située à la fin du livre, ou téléchargez-la sur www.TheCompoundEffect.com/free.

Une question de comportement

Bien, établissons à présent le processus pour concrétiser les objectifs que vous vous êtes ce que vous devez faire — ou, dans certains cas, devez ARRÊTER de faire.

La seule chose qui s'interpose entre vous et vos objectifs, c'est votre comportement. Y a-t-il quelque chose que vous devriez arrêter de faire pour que l'Effet cumulé ne parte pas vers le bas ? Inversement, y a-t-il quelque chose que vous devriez commencer à faire pour que votre vie aille dans la meilleure direction ? Bref, quels sont les comportements que vous devriez soustraire de votre vie ?

Votre vie se résume à cette formule :

VOUS → CHOIX + COMPORTEMENT + HABITUDE + C
 (décision) (action) (action répétée)

C'est pourquoi il est impératif de savoir quels comportements entravent votre objectif, et lesquels le favorisent.

Vous vous dites peut-être que vous êtes sous contrôle, mais je parie que vous ne l'êtes pas. Pourquoi, encore une fois, le suivi de vos objectifs n'est-il pas efficace. Car en toute honnêteté, savez-vous si vous passez vraiment à regarder la télé chaque heure, vous restez branché sur les chaînes occupées à suivre les objectifs et les exploits des chaînes de sport et de divertissement ? Si vous buvez de cannettes vous buvez ? Ou combien d'heures à « travailler » à l'ordinateur (Facebook, etc.) ? Comme je l'ai expliqué dans le chapitre

ails : sa personnalité, son caractère, ses plus
ses attitudes, ses philosophies sur la vie, et
famille dont elle serait issue, sa culture et son
asqu'à la texture de ses cheveux. J'ai décrit en
vie que nous mènerions et ce que nous ferions
ais posé la question de savoir : « Qu'est-ce que
trouver cette fille ? », je la chercherais encore.
lu ma liste et me suis demandé si j'incarnais
ses qualités. Avais-je moi-même les qualités
en elle ?, me suis-je demandé. « Quel genre
ne comme elle rechercherait-elle ? Qui dois-
rer une femme pareille ? »

i quarante pages supplémentaires à décrire
lités, les comportements, les attitudes et les
j'allais devoir cultiver. Et puis je me suis
us savez quoi ? Ça a marché ! Comme tout
es de mon cahier, ma femme, Georgia, a
aussi bizarre que cela puisse paraître, elle
me je me l'étais imaginée, dans le moindre
t d'identifier exactement qui j'allais devoir
à attirer et à garder une femme de cette
mettre en œuvre pour le devenir.

ntifier vos mauvaises habitudes, ainsi que les
abitudes qui vous serviront à devenir et à
que vous désirez, complétez la fiche
des habitudes (Habit Assessment) située à la
e, ou téléchargez-la sur www.FoundEffect.com/free.

Une question de comportement

Bien, établissons à présent le processus par lequel vous allez concrétiser les objectifs que vous vous êtes fixés. C'est-à-dire ce que vous devez faire — ou, dans certains cas, ce que vous devez ARRÊTER de faire.

La seule chose qui s'interpose entre vous et votre objectif, c'est votre comportement. Y a-t-il quelque chose que vous devriez arrêter de faire pour que l'Effet cumulé ne vous tire pas vers le bas ? Inversement, y a-t-il quelque chose que vous devriez commencer à faire pour que votre trajectoire suive la meilleure direction ? Bref, quels sont les habitudes et les comportements que vous devriez soustraire ou ajouter à votre vie ?

Votre vie se résume à cette formule :

VOUS → CHOIX + COMPORTEMENT + HABITUDE + CUMULÉS = OBJECTIFS
(décision) (action) (action répétée) (temps)

C'est pourquoi il est impératif de savoir quels comportements entravent votre objectif, et lesquels le favorisent.

Vous vous dites peut-être que vos mauvaises habitudes sont sous contrôle, mais je parie que vous vous trompez. C'est pourquoi, encore une fois, le suivi de vos habitudes est si efficace. Car en toute honnêteté, savez-vous combien d'heures vous passez vraiment à regarder la télé chaque jour ? Combien d'heures vous restez branché sur les chaînes d'information ou occupé à suivre les objectifs et les exploits des autres sur les chaînes de sport et de divertissement ? Savez-vous combien de cannettes vous buvez ? Ou combien d'heures vous passez à « travailler » à l'ordinateur (Facebook, potins en ligne, etc.) ? Comme je l'ai expliqué dans le chapitre précédent, vous

devez avant tout prendre conscience de vos comportements, comprendre là où le bât blesse et à quel niveau vous avez inconsciemment développé de mauvaises habitudes qui vous entraînent sur la mauvaise pente.

Récemment, un dirigeant d'entreprise avec qui je siège au conseil d'administration d'une association caritative m'a engagé pour que je l'aide à améliorer sa productivité. Les affaires marchaient bien pour lui mais il savait que quelques séances de coaching l'aideraient à optimiser son temps et sa productivité. Après lui avoir demandé de procéder au suivi de ses activités pendant une semaine, j'ai remarqué quelque chose que je constate trop souvent : il passait un temps incroyable à suivre les infos — 45 minutes le matin à lire le journal, 30 minutes de plus à écouter les infos à la radio en se rendant au travail et la même chose sur le chemin du retour. Pendant la journée, il se connectait plusieurs fois à Yahoo ! News, ce qui lui prenait au total au moins 20 minutes. Une fois rentré chez lui, il suivait les 15 dernières minutes d'infos locales en saluant sa famille. Puis il suivait encore 30 minutes de sport et 30 minutes du journal de 22 heures avant d'aller au lit. En tout, il passait 3,5 heures par jour à suivre les infos ! Il n'était pourtant ni économiste ni stock trader et ne pratiquait pas un métier qui nécessitât d'être au courant des infos en permanence. Tout ce temps passé à suivre les infos dans le journal, à la radio et à la télé dépassait de loin ce qu'il avait besoin de savoir pour être un citoyen éclairé ou utile à la société, voire pour enrichir sa propre curiosité. Ses choix de programmation — ou plutôt son *absence* de choix — lui apportaient en fait très peu d'informations utiles. Alors pourquoi y passer près de quatre heures par jour ? Tout simplement par habitude.

Je lui ai suggéré de ne pas allumer sa télé et son abonnement au journal et de les remplacer afin de sélectionner et de ne recevoir que les jugerait importantes pour son activité et son temps. Cette simple action a immédiatement éliminé d'infos inutiles. Il pouvait à présent prendre tout ce qui avait un intérêt pour lui en moins d'une heure le soir, pour des activités professionnelles, sport, écouter du matériel éducatif, lire, passer du temps avec sa famille. Il m'a conté qu'il se sentait moins stressé (la répétition d'informations a tendance à rendre anxieux), plus inspiré que maintenant. Un tout petit changement, mais une transformation radicale de son équilibre et de son temps.

Bon, maintenant, c'est à vous. Sortez votre liste de vos trois plus grands objectifs. Inscrivez-y vos trois plus grandes habitudes qui risquent de freiner votre progression dans chaque domaine. Notez-les.

Les habitudes et les comportements ne mènent pas à la réussite, mais ce que vous dites et ce que vous faites ne correspondent pas toujours. Si vous êtes enclins à croire ce que vous dites, mais que vous ne faites rien, vous ne progresserez pas. Si vous voulez être en bonne santé, mais que vous ne faites rien, vous ne serez pas en bonne santé. Si vous voulez être riche, mais que vous ne faites rien, vous ne serez pas riche. Si vous voulez être en bonne santé, mais que vous ne faites rien, vous ne serez pas en bonne santé. Si vous voulez être riche, mais que vous ne faites rien, vous ne serez pas riche. Si vous voulez être en bonne santé, mais que vous ne faites rien, vous ne serez pas en bonne santé. Si vous voulez être riche, mais que vous ne faites rien, vous ne serez pas riche.

rendre conscience de vos comportements, le bât blesse et à quel niveau vous avez développé de mauvaises habitudes qui vous nuiraient.

En dirigeant d'entreprise avec qui je siègeais, l'association caritative m'a aidé à améliorer sa productivité. Les conseils bien pour lui mais il savait que quelques conseils l'aideraient à optimiser son temps et sa productivité. Il avait demandé de procéder au suivi de sa productivité. Une semaine, j'ai remarqué quelque chose de différent : il passait un temps incroyable à lire le journal, 45 minutes le matin à lire le journal, 30 minutes à écouter les infos à la radio en se rendant au travail, 15 minutes sur le chemin du retour. Pendant la semaine, il avait plusieurs fois à Yahoo ! News, ce qui lui prenait au moins 20 minutes. Une fois rentré chez lui, il passait 15 minutes d'infos locales en saluant les voisins, 30 minutes de sport et 30 minutes de lecture à 22 heures avant d'aller au lit. En tout, il passait 2 heures à suivre les infos ! Il n'était pourtant pas trader et ne pratiquait pas un métier nécessitant un courant des infos en permanence. Tout ce qu'il avait dans le journal, à la radio ou à la télévision, de loin ce qu'il avait besoin de savoir était éclairé ou utile à la société, voire pour son développement personnel. Ses choix de programmation — ou de lecture — lui apportaient en fait très peu de nouvelles. Alors pourquoi y passer près de quatre heures ? Tout simplement par habitude.

Je lui ai suggéré de ne pas allumer sa télé et sa radio, d'annuler son abonnement au journal et de les remplacer par un flux RSS afin de sélectionner et de ne recevoir que les informations qu'il jugerait importantes pour son activité et son intérêt personnel. Cette simple action a immédiatement éliminé 95 pour cent d'infos inutiles. Il pouvait à présent prendre connaissance de tout ce qui avait un intérêt pour lui en moins de 20 minutes par jour. Ce qui lui laissait les 45 minutes du trajet du matin, ainsi qu'une heure le soir, pour des activités productives : faire du sport, écouter du matériel éducatif, lire, planifier, se préparer, passer du temps avec sa famille. Il m'a confié ne jamais s'être senti moins stressé (la répétition d'informations négatives a tendance à rendre anxieux), plus inspiré et plus concentré que maintenant. Un tout petit changement d'habitude, une transformation radicale de son équilibre et sa productivité !

Bon, maintenant, c'est à vous. Sortez votre petit carnet et inscrivez-y vos trois plus grands objectifs. Maintenant, faites une liste des mauvaises habitudes qui risquent de saboter votre progression dans chaque domaine. *Notez-les toutes.*

Les habitudes et les comportements ne mentent jamais. Si ce que vous dites et ce que vous faites ne correspond pas, je serai toujours enclin à croire ce que vous faites. Si vous dites que vous voulez être en bonne santé, mais que vous avez des miettes de biscuits apéritif sur les doigts, je vais croire les biscuits apéritif. Si vous dites que le développement personnel est votre priorité, mais que vous passez plus de temps sur la console de jeux qu'à la bibliothèque, je vais croire la console de jeux. Si vous dites que vous êtes un pro, mais que vous arrivez en retard et mal préparé, votre comportement vous trahira. Si vous dites que votre famille est votre priorité numéro un, mais qu'elle n'apparaît pas sur votre

planning, c'est que vous n'avez pas de temps pour elle. Etudiez la liste de mauvaises habitudes que vous venez de dresser : elle reflète qui vous êtes vraiment. Maintenant, soit vous décidez que ça ne vous pose pas de problème, soit vous décidez de changer.

Ensuite, ajoutez à cette liste toutes les habitudes qu'il vous faut adopter pour, une fois que vous les aurez mises en pratique et cumulées dans la durée, réussir à concrétiser vos objectifs en beauté.

Il ne s'agit pas de perdre votre énergie à tomber dans les jugements et les regrets. Il s'agit de regarder bien en face ce que vous devez améliorer. Mais je ne vais pas vous abandonner en si bon chemin : je vais vous aider à déraciner ces mauvaises habitudes qui vous tirent vers le bas, pour les remplacer par de nouvelles habitudes saines et positives.

Plan d'action : Cinq stratégies pour éliminer les mauvaises habitudes

Vous avez appris toutes vos habitudes, vous pouvez par conséquent les désapprendre. Si vous souhaitez que votre vie prenne une nouvelle direction, il faut d'abord vous alléger des mauvaises habitudes qui vous lèstent depuis trop longtemps. Il vous faut donc un « pourquoi » si motivant qu'il vaincra vos besoins de gratification immédiate. Pour cela, rien de tel qu'un plan d'action. Voici mes stratégies préférées :

1. Identifiez vos déclencheurs

Observez votre liste de mauvaises habitudes. Pour chacune d'elles, identifiez ce qui la déclenche à l'aide de ce que j'appelle « Les 4 Coupables » — le « qui », le « quoi », le « où » et le « quand » de chaque mauvaise habitude. Par exemple :

- Etes-vous plus susceptible de boire compagnie de certaines personnes ?
- Y a-t-il un moment de la journée où vous avez quelque chose de sucré ?
- Quelles sont les émotions qui ont tendance à déclencher les pires habitudes : le stress, la fatigue, la colère, l'ennui ?
- Quand ressentez-vous ces émotions ? A quel moment de la journée, où êtes-vous, ou que faites-vous ?
- Quelles sont les situations qui font émerger les pires habitudes : au moment où vous prenez avant une évaluation, quand vous revoisitez des photos de beaux-parents, lors d'une conférence, quand vous doutez de votre physique, quand vous devez respecter un délai ?
- Observez attentivement vos habitudes déclencheuses : généralement en vous réveillant le matin, prenez une pause-café ou déjeunez ? Comment se passe-t-il chez vous après une longue journée ?

Là encore, sortez votre carnet ou utilisez l'un des livres sur les mauvaises habitudes (Bad Habit Killer) ou le livre (vous pouvez aussi la télécharger gratuitement sur TheCompoundEffect.com/free) et notez. Cette simple action vous aidera à en prendre bien sûr, ça n'est pas tout, car comme nous l'avons vu, conscient d'une mauvaise habitude ne suffit pas.

2. Faites le grand ménage

Et que ça brille ! Au sens propre comme au figuré : vous voulez arrêter de boire, éliminez tout ce qui est lié à la boisson.

ous n'avez pas de temps pour elle. Etudiez les habitudes que vous venez de dresser : elle riment. Maintenant, soit vous décidez que le problème, soit vous décidez de changer. cette liste toutes les habitudes qu'il vous e fois que vous les aurez mises en pratique urée, réussir à concrétiser vos objectifs en

perdre votre énergie à tomber dans les ts. Il s'agit de regarder bien en face ce que

Mais je ne vais pas vous abandonner en is vous aider à déraciner ces mauvaises ent vers le bas, pour les remplacer par de ines et positives.

1 stratégies mauvaises habitudes

outes vos habitudes, vous pouvez par rendre. Si vous souhaitez que votre vie irection, il faut d'abord vous alléger des ui vous lestent depuis trop longtemps. ourquoi » si motivant qu'il vaincra vos i immédiate. Pour cela, rien de tel qu'un s stratégies préférées :

clencheurs

de mauvaises habitudes. Pour chacune la déclenche à l'aide de ce que j'appelle le « qui », le « quoi », le « où » et le uuvaise habitude. Par exemple :

- Etes-vous plus susceptible de boire trop d'alcool en compagnie de certaines personnes ?
- Y a-t-il un moment de la journée où vous devez manger quelque chose de sucré ?
- Quelles sont les émotions qui ont tendance à provoquer vos pires habitudes : le stress, la fatigue, la colère, l'énervement, l'ennui ?
- Quand ressentez-vous ces émotions ? Avec qui êtes-vous, où êtes-vous, ou que faites-vous ?
- Quelles sont les situations qui font émerger ces mauvaises habitudes : au moment où vous prenez le volant, juste avant une évaluation, quand vous rendez visite à vos beaux-parents, lors d'une conférence, dans un cadre social, quand vous doutez de votre physique, quand vous avez un délai à respecter ?
- Observez attentivement vos habitudes. Que dites-vous généralement en vous réveillant le matin ? Quand vous prenez une pause-café ou déjeuner ? Quand vous rentrez chez vous après une longue journée ?

Là encore, sortez votre carnet ou utilisez la fiche En finir avec les mauvaises habitudes (Bad Habit Killer) située à la fin du livre (vous pouvez aussi la télécharger gratuitement sur www.TheCompoundEffect.com/free) et notez vos déclencheurs. Cette simple action vous aidera à en prendre conscience. Mais bien sûr, ça n'est pas tout, car comme nous l'avons déjà vu, être conscient d'une mauvaise habitude ne suffit pas à l'éliminer.

2. Faites le grand ménage

Et que ça brille ! Au sens propre comme au sens figuré. Si vous voulez arrêter de boire, éliminez toute trace d'alcool de

votre maison (et même de votre maison de vacances, si vous en avez une). Débarrassez-vous des verres, des ustensiles fantaisie et de tous les petits bidules que vous associez à vos boissons, et oui, les olives aussi. Si vous voulez arrêter de boire du café, balancez la cafetière et offrez votre paquet d'arabica à un voisin léthargique. Si vous voulez faire des économies, passez une soirée à annuler tous les catalogues et toutes les promotions que vous recevez dans votre boîte aux lettres ou dans la boîte de réception de votre messagerie : cela vous évitera même d'avoir à les mettre au recyclage. Si vous voulez manger plus sainement, videz vos étagères de toutes les cochonneries, arrêtez d'en acheter — et ne vous servez plus de l'excuse selon laquelle ce n'est « pas juste » de priver les autres membres de votre famille de ces cochonneries juste parce que vous n'en voulez plus. Croyez-moi, tout le monde s'en portera mieux. Ne faites plus entrer ce genre de nourriture dans votre maison. Un point, c'est tout. Débarrassez-vous de tout ce qui encourage vos mauvaises habitudes.

3. Faites l'échange

Jetez à nouveau un œil à votre liste de mauvaises habitudes. Comment pourriez-vous faire en sorte qu'elles ne vous nuisent plus autant ? Pouvez-vous les remplacer par des habitudes plus saines, ou vous en débarrasser pour de bon ?

Tous ceux qui me connaissent savent que j'aime finir mes repas par une petite sucrerie. S'il y a de la glace au congélateur, la petite sucrerie se transforme vite en banana split avec trois boules de glace et accompagnements (1 255 calories). Je remplace donc cette mauvaise habitude par deux petits chocolats (50 calories). Cela me permet de satisfaire mon goût pour les

sucreries, tout en m'épargnant une heure sur le tapis de jogging.

Ma belle-sœur avait pris pour habitude chips en regardant la télé. Il lui arrivait souvent un paquet entier sans même s'en rendre compte, compris que ce qui lui plaisait véritablement, c'était de croustillant. Elle a donc décidé de remplacer cette habitude par une carotte, des branches de céleri cru, qui lui procurent le même plaisir sensoriel, l'aiderait à manger sa ration quotidienne de légumes.

Un homme qui travaillait pour moi avait
boire entre huit et dix canettes de Coca Lig
une MAUVAISE habitude !). Je lui ai suggé
par de l'eau gazeuse faible en sodium et d'y
de citron, de citron vert ou d'orange. C'est ce
un mois, avant de se rendre compte qu'il
d'eau gazeuse et de passer à l'eau plate.

Vous aussi, amusez-vous à voir quels co-
pouvez remplacer, éliminer ou échanger.

4. Procédez par paliers

J'habite près de l'Océan pacifique. Quand je m'acclimate en trempant d'abord les cheveux à la taille et enfin, la poitrine, avant de piquer les gens qui se contentent de courir et de plonger — tant mieux pour eux, mais moi, je n'y vais étape par étape (ce qui est sans doute de mon enfance, comme vous verrez dans De la même façon, il peut s'avérer plus progressivement, par paliers, pour vous c

me de votre maison de vacances, si vous en
 sez-vous des verres, des ustensiles fantaisie
 bidules que vous associez à vos boissons,
 si. Si vous voulez arrêter de boire du café,
 et offrez votre paquet d'arabica à un voisin
 ; voulez faire des économies, passez une
 les catalogues et toutes les promotions que
 tre boîte aux lettres ou dans la boîte de
 assagerie : cela vous évitera même d'avoir à
 ge. Si vous voulez manger plus sainement,
 de toutes les cochonneries, arrêtez d'en
 ; servez plus de l'excuse selon laquelle ce
 rriver les autres membres de votre famille
 juste parce que vous n'en voulez plus.
 ionde s'en portera mieux. Ne faites plus
 rriture dans votre maison. Un point, c'est
 s de tout ce qui encourage vos mauvaises

œil à votre liste de mauvaises habitudes.
 is faire en sorte qu'elles ne vous nuisent
 ous les remplacer par des habitudes plus
 rassier pour de bon ?
 onnaissent savent que j'aime finir mes
 rerie. S'il y a de la glace au congélateur,
 nsforme vite en banana split avec trois
 pagnements (1 255 calories). Je remplace
 abitude par deux petits chocolats (50
 net de satisfaire mon goût pour les

sucreries, tout en m'épargnant une heure supplémentaire de
 tapis de jogging.

Ma belle-sœur avait pris pour habitude de grignoter des
 chips en regardant la télé. Il lui arrivait souvent d'en descendre
 un paquet entier sans même s'en rendre compte. Puis elle a
 compris que ce qui lui plaisait véritablement, c'était la sensation
 de croustillant. Elle a donc décidé de remplacer sa mauvaise
 habitude par une carotte, des branches de céleri ou du brocoli
 cru, qui lui procurent le même plaisir sous la dent tout en
 l'aidant à manger sa ration quotidienne de légumes.

Un homme qui travaillait pour moi avait pour habitude de
 boire entre huit et dix canettes de Coca Light par jour (ça, c'est
 une MAUVAISE habitude !). Je lui ai suggéré de les remplacer
 par de l'eau gazeuse faible en sodium et d'y ajouter une tranche
 de citron, de citron vert ou d'orange. C'est ce qu'il a fait pendant
 un mois, avant de se rendre compte qu'il n'avait pas besoin
 d'eau gazeuse et de passer à l'eau plate.

Vous aussi, amusez-vous à voir quels comportements vous
 pouvez remplacer, éliminer ou échanger.

4. Procédez par paliers

J'habite près de l'Océan pacifique. Quand je vais me baigner,
 je m'acclimate en trempant d'abord les chevilles, puis les genoux,
 la taille et enfin, la poitrine, avant de piquer une tête. Il y a des
 gens qui se contentent de courir et de plonger tête la première
 — tant mieux pour eux, mais moi, je n'y arrive pas. J'aime y
 aller étape par étape (ce qui est sans doute dû à un traumatisme
 de mon enfance, comme vous verrez dans la stratégie suivante).
 De la même façon, il peut s'avérer plus efficace de procéder
 progressivement, par paliers, pour vous défaire des habitudes

les plus ancrées. Si vous avez passé des décennies à répéter, cimenter, fortifier ces habitudes, il est peut-être sage de vous laisser le temps de les dénouer petit à petit.

Il y a quelques années, le médecin de ma femme lui a conseillé de ne plus consommer de caféine pendant quelques mois. Elle et moi sommes *fanas* de café ; j'ai donc décidé de l'accompagner dans cette épreuve. Nous avons d'abord fait 50/50 — 50 pour cent décaféiné, 50 pour cent normal pendant une semaine. Puis 100 pour cent décaféiné pendant une semaine de plus. Puis thé Earl Grey décaféiné pendant une semaine, suivie d'une semaine de thé vert décaféiné. Cela nous a pris un mois, mais nous n'avons souffert d'aucun symptôme associé au manque de caféine — pas de maux de tête, pas d'insomnie, pas de problème de concentration, rien. Cependant, la simple idée de décrocher totalement du jour au lendemain me fait encore frissonner !

5. Ou allez-y la tête la première

Nous ne sommes pas tous faits de la même façon. Des recherches ont révélé, paradoxalement, que certaines personnes ont plus de facilité à changer de mode de vie si elles doivent changer plusieurs mauvaises habitudes en même temps. Ainsi, le Dr Dean Ornish, pionnier de la cardiologie, a découvert que certaines affections cardiaques graves pouvaient être guéries — sans traitement médical et sans chirurgie — par un changement radical de style de vie. Il semblerait que les patients en question trouvent souvent plus facile d'abandonner presque toutes leurs mauvaises habitudes d'un seul coup. Au cours d'un programme d'entraînement, l'alimentation riche en calories et en cholestérol des participants a été remplacée par une alimentation très basse calories. Les patients ont également dû faire de l'exercice,

— quitter leur canapé pour faire de la marche — et pratiquer des techniques de réduction de stress. Au moins d'un mois, ces patients ont renié leurs mauvaises habitudes pour en adopter de nouvelles. Au bout d'un an, les résultats étaient tout bonnets. Personnellement, je trouve qu'il s'agit là d'une bonne stratégie, mais à vous de voir quelle stratégie marche pour vous.

Quand j'étais enfant, nous allions camper à un endroit peu connu du nom de Lac Rol, à la proximité des Sierras du nord de la Californie, près des glaciers des montagnes du Lac Tahoe, dans une zone glaciale. Chaque jour, mon père insistait pour que j'apprenne à skier sur cette eau polaire. Je n'appréhendais pas le moment où j'allais devoir y aller, mais l'idée de me mettre à l'eau me faisait peur. Ce qui posait légèrement problème, bien sûr, c'était l'indissociabilité.

Mon père s'assurait bien que je ne passais pas de secondes infernales durant lesquelles je finissais toujours par apprécier le côté énergisant de l'eau. Mon appréhension à l'idée de me mettre à l'eau dépassait en fait la réalité. Une fois que j'étais acclimaté, le ski nautique était un moment agréable. Et pourtant, c'est avec la même épouvante que je renouvelais l'expérience.

Cette expérience ressemble un peu à celle d'un changement soudain d'une mauvaise habitude. Les mauvaises habitudes peuvent être un véritable supplice ou du

Si vous avez passé des décennies à répéter, ces habitudes, il est peut-être sage de vous les dénouer petit à petit.

Nées, le médecin de ma femme lui a conseillé de ne pas boire de caféine pendant quelques mois. Elle s'est décaféinée ; j'ai donc décidé de l'accompagner. Nous avons d'abord fait 50/50 — 50 pour cent normal pendant une semaine. Puis 25/75 pendant une semaine de plus. Puis 12,5/87,5 pendant une semaine, suivie d'une semaine de décaféiné. Cela nous a pris un mois, mais sans aucun symptôme associé au manque de caféine : pas de maux de tête, pas d'insomnie, pas de problème cardiaque. Cependant, la simple idée de décrocher le lendemain me fait encore frissonner !

La première

Il n'est pas tous faits de la même façon. Des habitudes, paradoxalement, que certaines personnes ne veulent pas changer de mode de vie si elles doivent abandonner de mauvaises habitudes en même temps. Ainsi, un cardiologue de la cardiologie, a découvert que des maladies cardiaques graves pouvaient être guéries — sans et sans chirurgie — par un changement de mode de vie. Il semblerait que les patients en question ont pu abandonner presque toutes leurs mauvaises habitudes d'un seul coup. Au cours d'un programme d'entraînement riche en calories et en cholestérol a été remplacée par une alimentation très saine. Les patients ont également dû faire de l'exercice,

— quitter leur canapé pour faire de la marche ou du jogging — et pratiquer des techniques de réduction du stress et autres habitudes bénéfiques pour le système cardiovasculaire. En moins d'un mois, ces patients ont renié une vie entière de mauvaises habitudes pour en adopter de nouvelles. Au bout d'un an, les résultats étaient tout bonnement spectaculaires. Personnellement, je trouve qu'il s'agit là d'un cas exceptionnel, mais à vous de voir quelle stratégie marche le mieux pour vous.

Quand j'étais enfant, nous allions camper en famille dans un endroit peu connu du nom de Lac Rollins. Le lac, situé à proximité des Sierras du nord de la Californie, est alimenté par les glaciers des montagnes du Lac Tahoe. L'eau y est donc glaciale. Chaque jour, mon père insistait pour que je fasse du ski nautique sur cette eau polaire. Je passais la journée à appréhender le moment où j'allais devoir y aller. J'adorais le ski nautique mais l'idée de me mettre à l'eau m'était insupportable. Ce qui posait légèrement problème, bien sûr, les deux étant indissociables.

Mon père s'assurait bien que je ne passe jamais mon tour, quitte à me jeter carrément à l'eau s'il le fallait. Après une dizaine de secondes infernales durant lesquelles je frôlais l'hypothermie, je finissais toujours par apprécier le côté rafraîchissant et énergisant de l'eau. Mon appréhension à l'idée de devoir me mettre à l'eau dépassait en fait la réalité. Une fois que mon corps s'était acclimaté, le ski nautique était un moment de pur bonheur. Et pourtant, c'est avec la même épouvante suivie du même soulagement que je renouvelais l'expérience, à chaque fois.

Cette expérience ressemble un peu à l'abandon ou au changement soudain d'une mauvaise habitude. Les débuts peuvent être un véritable supplice ou du moins, s'avérer très

inconfortables. Mais tout comme le corps s'adapte à un nouvel environnement par la grâce de l'homéostasie, nous avons la même faculté d'adaptation à de nouveaux comportements et sommes généralement à même de nous ajuster assez rapidement physiologiquement et psychologiquement à de nouvelles circonstances.

Parfois, barboter ne mène à rien, il faut sauter. Je voudrais donc que vous vous demandiez : « Dans quels domaines puis-je procéder par paliers tout en sachant que j'y parviendrai ? » et « Dans quels domaines ai-je besoin de sauter à pieds joints ? Où ai-je évité la douleur ou l'inconfort, sachant tout au fond de moi que je m'adapterais en un rien de temps si j'y allais simplement franco ? »

L'un de mes anciens associés avait un frère qui caressait énormément la bouteille et aimait faire la fête. Il buvait à midi, le soir, après manger, et tout le week-end. Un jour qu'il était au mariage d'un ancien ami du lycée, il a revu le frère d'un ami, qui avait 10 ans de plus que lui mais en faisait bien 10 de moins ! Il a passé la journée à regarder l'homme danser, rire et s'amuser avec une vitalité qu'il n'avait lui-même pas ressentie depuis des années. C'est alors qu'il a pris la décision de ne plus jamais boire une goutte d'alcool. Comme ça, du jour au lendemain. Cela fait maintenant plus de six ans qu'il n'a pas touché à une bouteille.

Pour ce qui est de tordre le cou à mes mauvaises habitudes, j'y vais en douceur. En ce qui concerne ma vie professionnelle, en revanche, je trouve que sauter à pieds joints est bien plus efficace. Qu'il s'agisse de lancer une nouvelle activité ou de traiter avec des clients, des associés ou des investisseurs potentiels, l'hésitation n'est pas payante. Chaque fois, je repense au Lac Rollins et je sais que les débuts seront douloureux, mais

je me souviens que très vite, le résultat en vaut le passage.

Faites un bilan de vos vices

Je n'ai pas dit que vous deviez éliminer « mauvaises » habitudes de votre vie. Tout, c'est bon s'il est fait avec modération. Mais comme toute mauvaise habitude est en train de prendre le dessus, testez vos vices. Une fois de temps en temps, j'opte pour l'anti-vice. J'en choisis un et m'assure que c'est un bon contrôle de notre relation. Mes vices sont le café et les films. Je vous ai déjà parlé de mon obsession pour le vin, je veux être sûr qu'il ne déguste simplement un bon verre, pas que j'y sois.

Environ tous les trois mois, je choisis un vice à pratiquer pendant trente jours (cela doit être une habitude catholique). J'aime me prouver que je peux contrôler. Essayez. Choisissez un vice — quelque chose que vous faites avec modération mais dont vous savez pas spécialement à votre bien-être — et observez pendant trente jours. Si vous trouvez vraiment difficile de contrôler cette habitude pendant ces trente jours, c'est que vous avez la peine d'être éliminée pour de bon.

Plan d'action : Six techniques pour instaurer de bonnes habitudes

Maintenant que vous avez éliminé les mauvaises habitudes qui vous tiraient vers le bas, il vous faut créer de nouvelles habitudes et à terme, de nouvelles habitudes qui vous mèneront enfin vers l'accomplissement.

et tout comme le corps s'adapte à un nouvel équilibre, la grâce de l'homéostasie, nous avons la possibilité de nouveaux comportements et nous sommes même capables de nous ajuster assez rapidement et psychologiquement à de nouvelles

ne mène à rien, il faut sauter. Je voudrais demander : « Dans quels domaines puis-je tout en sachant que j'y parviendrai ? » et est-ce que j'ai besoin de sauter à pieds joints ? Où est l'inconfort, sachant tout au fond de moi que rien de temps si j'y allais simplement

mes associés avait un frère qui caressait sa fille et aimait faire la fête. Il buvait à midi, et tout le week-end. Un jour qu'il était au lycée, il a revu le frère d'un ami, et lui a dit que lui-même en faisait bien 10 de moins ! Regarder l'homme danser, rire et s'amuser n'avait lui-même pas ressentie depuis des années. Il a pris la décision de ne plus jamais boire comme ça, du jour au lendemain. Cela fait maintenant qu'il n'a pas touché à une bouteille. C'est le cou à mes mauvaises habitudes, ce qui concerne ma vie professionnelle, que sauter à pieds joints est bien plus facile que de lancer une nouvelle activité ou de convaincre des associés ou des investisseurs. Ce n'est pas payante. Chaque fois, je repense que les débuts seront douloureux, mais

je me souviens que très vite, le résultat en vaudra bien la gêne passagère.

Faites un bilan de vos vices

Je n'ai pas dit que vous deviez éliminer toutes les « mauvaises » habitudes de votre vie. Tout, ou presque, a du bon s'il est fait avec modération. Mais comment savoir si une mauvaise habitude est en train de prendre le dessus ? Moi, je teste mes vices. Une fois de temps en temps, j'observe un « jeûne anti-vice ». J'en choisis un et m'assure que c'est bien moi qui ai le contrôle de notre relation. Mes vices sont le café, la glace, le vin et les films. Je vous ai déjà parlé de mon obsession pour la glace. Pour ce qui est du vin, je veux être sûr quand j'en bois que je déguste simplement un bon verre, pas que j'y noie mon chagrin.

Environ tous les trois mois, je choisis un vice que je m'abstiens de pratiquer pendant trente jours (cela doit me venir de mon éducation catholique). J'aime me prouver que c'est moi qui ai le contrôle. Essayez. Choisissez un vice — quelque chose que vous faites avec modération mais dont vous savez qu'il ne contribue pas spécialement à votre bien-être — et observez un jeûne de trente jours. Si vous trouvez vraiment difficile de vous passer de cette habitude pendant ces trente jours, c'est peut-être qu'elle vaut la peine d'être éliminée pour de bon.

Plan d'action : Six techniques pour instaurer de bonnes habitudes

Maintenant que vous avez éliminé les mauvaises habitudes qui vous tiraient vers le bas, il vous faut créer de nouveaux choix, de nouveaux comportements et à terme, de nouvelles habitudes, qui vous mèneront enfin vers l'accomplissement de vos plus

grands désirs. Déraciner une mauvaise habitude revient à l'éliminer de votre routine. Mais instaurer une habitude plus productive requiert une approche complètement différente. Il vous faut planter l'arbre, l'arroser, lui donner de l'engrais et vérifier qu'il prend bien racine. Cela demande des efforts, du temps et de la pratique. Voici mes techniques favorites pour mettre en place de bonnes habitudes.

Le spécialiste du leadership John C. Maxwell disait : « Vous ne pourrez jamais changer de vie si vous ne changez pas quelque chose que vous faites quotidiennement. Le secret de votre réussite réside dans votre routine. » A en croire la recherche, il faut répéter une habitude 300 fois avant qu'elle ne se transforme en pratique inconsciente — soit quasiment un an de pratique quotidienne ! Heureusement, comme nous l'avons déjà vu, nous savons que nous sommes plus susceptibles d'adopter pour de bon une nouvelle habitude après trois semaines. C'est-à-dire qu'en nous concentrant particulièrement sur une nouvelle habitude tous les jours pendant les trois premières semaines, nous avons de meilleures chances de la prendre jusqu'à la fin de nos jours.

En vérité, une habitude peut se prendre en une seconde, ou mettre dix ans à disparaître. La première fois que vous avez posé la main sur un four brûlant, vous avez tout de suite su que vous n'en feriez jamais une habitude ! La douleur a été si intense qu'elle vous a marqué à jamais et votre conscience a enregistré que vous devriez toujours rester prudent près d'un four brûlant.

Le secret est donc de rester conscient. Si vous souhaitez vraiment garder une bonne habitude, prêtez-y attention au moins une fois par jour et vous aurez bien plus de chances d'y parvenir.

1. Créez les conditions de votre succès

Toute nouvelle habitude doit correspondre à votre mode de vie. Si vous vous inscrivez à un club de gym situé à 50 km de chez vous, vous n'irez jamais. Plutôt du soir et que le club de gym ferme à 19h, vous n'irez pas non plus. Votre club de gym doit correspondre à votre emploi du temps. Vous voulez maigrir et manger plus sainement, remplissez vos placards d'aliments sains. Vous voulez arrêter de vous ruer sur le distributeur de barres chocolatées, le ventre commence à gargouiller ? Gardez de la nourriture saine en cas de faim. Gardez d'autres en-cas diététiques dans le tiroir de votre frigo. Quand on a faim, on est toujours tenté d'avaler ce qui est en glucides et sans aucun apport nutritif. Gardez toujours avoir des protéines sous la main. Lavez et cuire plusieurs poulets que je mets dans de la sauce pendant la semaine.

L'une de mes habitudes les plus destructives est de répondre aux e-mails. Je ne plaisante pas. Je peux consacrer des heures de concentration chaque jour à traiter les e-mails qui envahissent ma boîte de réception. Je suis vigilant. Pour garder la discipline que je me suis imposée, je vérifie mes e-mails que trois fois par jour, à des heures fixes, les alertes et toutes les fonctions de réception de la boîte de réception sont fermées. Je ferme simplement ma messagerie en dehors des heures que je me suis attribuées. Je veille à ne pas perdre des moments, sans quoi je pourrais y passer la journée.

2. Pensez en termes d'addition, pas de soustraction

Lorsque j'ai interviewé Montel William

aciner une mauvaise habitude revient à routine. Mais instaurer une habitude plus une approche complètement différente. l'arbre, l'arroser, lui donner de l'engrais et bien racine. Cela demande des efforts, du que. Voici mes techniques favorites pour onnes habitudes.

adership John C. Maxwell disait : « Vous ne ger de vie si vous ne changez pas quelque es quotidiennement. Le secret de votre votre routine. » A en croire la recherche, il tude 300 fois avant qu'elle ne se transforme ente — soit quasiment un an de pratique sement, comme nous l'avons déjà vu, nous nes plus susceptibles d'adopter pour de bon e après trois semaines. C'est-à-dire qu'en ticulièrement sur une nouvelle habitude : les trois premières semaines, nous avons de la prendre jusqu'à la fin de nos jours.

tude peut se prendre en une seconde, ou araitre. La première fois que vous avez four brûlant, vous avez tout de suite su mais une habitude ! La douleur a été si -marqué à jamais et votre conscience a evriez toujours rester prudent près d'un

de rester conscient. Si vous souhaitez bonne habitude, prêtez-y attention au r et vous aurez bien plus de chances d'y

1. Créez les conditions de votre succès

Toute nouvelle habitude doit correspondre à votre vie et à votre mode de vie. Si vous vous inscrivez à un club de gym situé à 50 km de chez vous, vous n'irez jamais. Si vous êtes plutôt du soir et que le club de gym ferme à 18 heures, vous n'irez pas non plus. Votre club de gym doit être facile d'accès et correspondre à votre emploi du temps. Si vous voulez maigrir et manger plus sainement, remplissez votre frigo et vos placards d'aliments sains. Vous voulez être sûr de ne pas vous ruer sur le distributeur de barres chocolatées quand votre ventre commence à gargouiller ? Gardez des noix, noisettes et autres en-cas diététiques dans le tiroir de votre bureau. Quand on a faim, on est toujours tenté d'avaler des aliments riches en glucides et sans aucun apport nutritif. Ma stratégie est de toujours avoir des protéines sous la main. Le dimanche, je fais cuire plusieurs poulets que je mets dans des boîtes pour toute la semaine.

L'une de mes habitudes les plus destructives est mon addiction aux e-mails. Je ne plaisante pas. Je peux facilement perdre des heures de concentration chaque jour à traiter les quantités d'e-mails qui envahissent ma boîte de réception si je ne reste pas vigilant. Pour garder la discipline que je me suis fixée de ne vérifier mes e-mails que trois fois par jour, j'ai désactivé toutes les alertes et toutes les fonctions de réception automatique, et je ferme simplement ma messagerie en dehors de ces trois créneaux horaires que je me suis attribués. Je veille à bien délimiter ces moments, sans quoi je pourrais y passer la journée.

2. Pensez en termes d'addition, pas de soustraction

Lorsque j'ai interviewé Montel Williams pour SUCCESS, il

m'a parlé du régime très strict qu'il est obligé de suivre à cause de sa maladie, la sclérose en plaques. Montel a adopté ce qu'il appelle « le principe de l'addition » qui, je pense, constitue un outil incroyablement efficace pour quiconque a un objectif.

« Ce n'est pas tant ce que vous essayez d'éliminer de votre alimentation », m'a-t-il expliqué, « que ce que vous y *ajoutez* ». Par analogie, il en a également fait son principe de vie. Au lieu de penser en termes de privation (ex : « Je ne peux manger ni hamburgers, ni chocolat ni produits laitiers »), il pense à ce qu'il *peut* manger (ex : « Aujourd'hui, je vais me faire une salade, des légumes à la vapeur et des figues fraîches en dessert »). En concentrant son esprit et son estomac sur ce qui lui est autorisé, il ne prête plus attention à ce qui lui est interdit. Plutôt que de se concentrer sur ce qu'il doit sacrifier, Montel pense à ce qu'il peut « ajouter ». Et le résultat est bien plus probant.

Un de mes amis voulait perdre la mauvaise habitude qu'il avait de passer trop de temps à regarder la télé. Je lui ai demandé ce qu'il aimerait faire s'il avait trois heures de temps libre. Il m'a répondu qu'il aimerait jouer davantage avec ses enfants. Je lui ai aussi demandé de choisir un hobby auquel il avait toujours voulu s'adonner. Il a choisi la photographie. Comme c'était un fan de technologie, il s'est acheté une tonne de matériel high-tech, avec lequel il réalisait de superbes photos de ses enfants lors de leurs sorties en famille. Puis il passait des heures le soir à retoucher ces photos et à monter des diaporamas et des albums photo pour toute la famille. Au final, il passait beaucoup plus de temps avec ses enfants, à rire et se souvenir des bons moments qu'ils avaient passé ensemble. Grâce à ce nouveau hobby, il était tellement concentré sur ses enfants et ses photos qu'il n'avait plus ni le temps ni l'envie de regarder la télé le soir. Il y avait

jusqu'à présent passé des heures car c'était de s'évader après sa journée de travail. En r par sa nouvelle habitude, jouer avec ses enf à la photographie, il s'était découvert des p enrichissantes.

Et vous, que pouvez-vous « ajouter » à l'enrichir ?

3. Affichez vos objectifs

On voit souvent les hommes et femmes serment et jurer solennellement qu'ils trar promesses électorales en réalités concrètes: objectifs affichés publiquement, ils savent c pour responsables de leurs actions, qu'ils re promesses ou qu'ils les honorent.

Vous voulez être sûr d'adopter une habi surveiller ! Avec tous les médias à votre di jamais été aussi simple. J'ai entendu parler avait décidé de mieux gérer ses finances « faisant état de ses moindres dépenses. Elle famille, à ses amis et à ses collègues de suivr savoir ainsi surveillée en permanence l'a ai responsable et plus disciplinée à l'égard de s

Un jour, j'ai aidé une collègue à arré annonçant à toute la société : « Hé, vous sa décidé d'arrêter de fumer ! Quelle bonne not fumer sa dernière cigarette ! » J'ai ensuite a calendrier sur le mur de son bureau. A cha ne fumait pas, elle inscrivait une grosse cr sur le calendrier. En voyant cela, ses collèg

ne très strict qu'il est obligé de suivre à cause de la sclérose en plaques. Montel a adopté ce qu'il appelle de l'addition » qui, je pense, constitue un moyen efficace pour quiconque a un objectif. En fait ce que vous essayez d'éliminer de votre vie, dit-il expliqué, « que ce que vous y ajoutez ». Montel a également fait son principe de vie. Au lieu de la privation (ex : « Je ne peux manger ni chocolat ni produits laitiers »), il pense à ce qu'il veut. « Aujourd'hui, je vais me faire une salade, des figues fraîches en dessert ». En fait, il a interdit et son estomac sur ce qui lui est autorisé, il doit sacrifier, Montel pense à ce qu'il peut avoir. L'état est bien plus probant. Montel voulait perdre la mauvaise habitude qu'il avait de passer des temps à regarder la télé. Je lui ai demandé s'il avait trois heures de temps libre. Il m'a dit qu'il jouait davantage avec ses enfants. Je lui ai proposé un hobby auquel il avait toujours choisi la photographie. Comme c'était un hobby, il s'est acheté une tonne de matériel high-end. Il faisait de superbes photos de ses enfants et de sa famille. Puis il passait des heures le soir à monter des diaporamas et des albums. Au final, il passait beaucoup plus de temps à rire et se souvenir des bons moments qu'à regarder la télé. Grâce à ce nouveau hobby, il était plus heureux. Ses enfants et ses photos qu'il n'avait pas de regarder la télé le soir. Il y avait

jusqu'à présent passé des heures car c'était une façon simple de s'évader après sa journée de travail. En remplaçant la télé par sa nouvelle habitude, jouer avec ses enfants et s'adonner à la photographie, il s'était découvert des passions bien plus enrichissantes.

Et vous, que pouvez-vous « ajouter » à votre vie pour l'enrichir ?

3. Affichez vos objectifs

On voit souvent les hommes et femmes politiques prêter serment et jurer solennellement qu'ils transformeront leurs promesses électorales en réalités concrètes. Une fois leurs objectifs affichés publiquement, ils savent qu'ils seront tenus pour responsables de leurs actions, qu'ils reviennent sur leurs promesses ou qu'ils les honorent.

Vous voulez être sûr d'adopter une habitude ? Faites-vous surveiller ! Avec tous les médias à votre disposition, cela n'a jamais été aussi simple. J'ai entendu parler d'une femme qui avait décidé de mieux gérer ses finances en tenant un blog faisant état de ses moindres dépenses. Elle a demandé à sa famille, à ses amis et à ses collègues de suivre ses dépenses : se savoir ainsi surveillée en permanence l'a aidée à devenir plus responsable et plus disciplinée à l'égard de ses finances.

Un jour, j'ai aidé une collègue à arrêter de fumer en annonçant à toute la société : « Hé, vous savez quoi ? Zelda a décidé d'arrêter de fumer ! Quelle bonne nouvelle. Elle vient de fumer sa dernière cigarette ! » J'ai ensuite affiché un immense calendrier sur le mur de son bureau. A chaque jour où Zelda ne fumait pas, elle inscrivait une grosse croix au feutre rouge sur le calendrier. En voyant cela, ses collègues ont commencé

Alors parlez-en à votre famille. Parlez-en à vos amis. Parlez-en sur Facebook et sur Twitter. Faites savoir autour de vous que vous avez le contrôle des opérations.

Rien n'est aussi fort que deux personnes marchant main dans la main dans la même direction. Pour accroître vos chances de réussir, trouvez-vous un associé, quelqu'un qui saura vous remettre sur les rails lorsque vous cimenterez votre nouvelle habitude. Vous ferez la même chose pour lui. J'ai moi-même un « Compagnon d'excellence ». Tous les vendredis à 11 heures précises, nous nous passons un appel de 30 minutes pendant lesquelles nous échangeons nos victoires, nos pertes, nos solutions et nos trouvailles de la semaine ; nous échangeons nos commentaires et nous tenons mutuellement redevables. Vous aussi, trouvez quelqu'un avec qui sortir marcher, courir ou aller à la gym, ou avec qui discuter et échanger vos livres de développement personnel, par exemple.

Rien de tel qu'un concours amical pour attiser votre esprit de compétition et adopter une nouvelle habitude en deux temps trois mouvements. Le Dr Mehmet Oz m'a un jour confié au cours d'une interview : « Si les gens parcouraient ne serait-ce que 1 000 pas de plus par jour, ils changeraient de vie. ». VideoPlus, la société-mère de *SUCCESS*, a organisé une compétition où étaient distribués des podomètres pour

compter les pas des participants. Les équipes, devaient réussir à accumuler le plus J'ai été totalement surpris de voir que certains qui n'auraient auparavant jamais fait le moins mettent soudain à parcourir jusqu'à 10 km à l'heure. A midi, ils faisaient les quatre-cents pas dans le lieu de faire leurs audioconférences au bureau soudain par téléphone portable, tout en marchant. En compétition, les employés ont trouvé des moyens de poursuivre leur activité. Le moindre pas était enregistré et on pouvait voir qui lambinait et qui accumulait le plus de pas par jour.

Mais une fois la compétition terminée, j'étais fasciné d'observer que le nombre de pas avait chuté — de plus de 60 pour cent le mois suivant la compétition rouverte, le nombre de pas a à nouveau augmenté. Ainsi, il suffisait de réveiller leur esprit de compétition pour que les gens se mettent en mouvement — et en retour, ils ont un merveilleux sentiment d'appartenance à une communauté de partage et de camaraderie.

Quel genre de compétition amicale pourriez-vous avoir avec vos amis, vos collègues ou vos équipes ?
pourriez-vous renforcer votre nouvelle habitude de rivalité amicale et un esprit de compétition ?

Le travail, c'est la santé, mais il faut aussi savoir quoi on risque vite de craquer. Sachez aussi de vos victoires. Vous ne pouvez pas vous récompenser un peu. Accordez-vous des pe-

n calendrier s'est rempli de croix. Zelda, ne
tomber son calendrier, ses collègues et sa
arrêter de fumer !

votre famille. Parlez-en à vos amis. Parlez-
ur Twitter. Faites savoir autour de vous que
des opérations.

En associé

t que deux personnes marchant main dans
me direction. Pour accroître vos chances
ous un associé, quelqu'un qui saura vous
s lorsque vous cimenterez votre nouvelle
la même chose pour lui. J'ai moi-même
« excellence ». Tous les vendredis à 11 heures
passons un appel de 30 minutes pendant
angeons nos victoires, nos pertes, nos
vailles de la semaine ; nous échangeons
nous tenons mutuellement redevables.
quelqu'un avec qui sortir marcher, courir
vec qui discuter et échanger vos livres de
inél, par exemple.

Amaraderie

ncours amical pour attiser votre esprit
opter une nouvelle habitude en deux
ents. Le Dr Mehmet Oz m'a un jour
interview : « Si les gens parcouraient
pas de plus par jour, ils changeraient
société-mère de *SUCCESS*, a organisé
aient distribués des podomètres pour

compter les pas des participants. Les employés, répartis en
équipes, devaient réussir à accumuler le plus de pas possible.
J'ai été totalement surpris de voir que certaines personnes,
qui n'auraient auparavant jamais fait le moindre exercice, se
mettent soudain à parcourir jusqu'à 10 km à pied par jour !
A midi, ils faisaient les quatre-cents pas dans le parking. Au
lieu de faire leurs audioconférences au bureau, ils les faisaient
soudain par téléphone portable, tout en marchant ! Grâce à cette
compétition, les employés ont trouvé des moyens d'accroître
leur activité. Le moindre pas était enregistré et tout le monde
pouvait voir qui lambinait et qui accumulait les pas, jour après
jour.

Mais une fois la compétition terminée, j'ai été tout aussi
fasciné d'observer que le nombre de pas avait considérablement
chuté — de plus de 60 pour cent le mois suivant. Une fois la
compétition rouverte, le nombre de pas a à nouveau décollé.
Ainsi, il suffisait de réveiller leur esprit de compétition pour que
les gens se mettent en mouvement — et en retirent au passage
un merveilleux sentiment d'appartenance à une communauté,
de partage et de camaraderie.

Quel genre de compétition amicale pourriez-vous organiser
avec vos amis, vos collègues ou vos équipiers ? Comment
pourriez-vous renforcer votre nouvelle habitude par une
rivalité amicale et un esprit de compétition ?

6. Récompensez-vous !

Le travail, c'est la santé, mais il faut aussi savoir s'amuser, sans
quoi on risque vite de craquer. Sachez aussi profiter des fruits
de vos victoires. Vous ne pouvez pas vous sacrifier sans vous
récompenser un peu. Accordez-vous des petites gratifications

tous les mois, toutes les semaines ou même tous les jours, ne serait-ce qu'un petit quelque chose pour vous récompenser de votre nouvelle habitude. Prenez le temps de vous promener, de prendre un bon bain ou de lire quelque chose juste pour le plaisir. Pour les événements plus marquants, offrez-vous un massage ou dînez à votre restaurant préféré. Et promettez-vous quelque chose de vraiment bien pour la fin.

C'est dur, de changer : tant mieux !

Il y a une chose que 99 pour cent des gens qui échouent et des gens qui réussissent ont en commun : ils ont horreur de faire toujours la même chose. La seule différence, c'est que ceux qui réussissent le font quand même. C'est dur, de changer. C'est pourquoi beaucoup ne changent pas leurs mauvaises habitudes, et pourquoi beaucoup finissent malheureux et en mauvaise santé.

Néanmoins, ce qui me plaît dans cette réalité, c'est que s'il était si simple de changer et que tout le monde y arrivait, vous et moi aurions bien plus de mal à nous distinguer et à avoir autant de succès. Etre ordinaire, c'est facile. Etre extraordinaire, en revanche, fait de vous l'exception.

Personnellement, je préfère les choses compliquées. Pourquoi ? Parce que je sais que la plupart des gens ne se donneront pas la peine, et que ce sera par conséquent bien plus facile pour moi d'être le meilleur. Comme l'a dit de manière si éloquente le Dr Martin Luther King Jr. : « La véritable valeur d'un homme ne se mesure pas dans les moments de confort et de facilité, mais face à l'adversité. » C'est en persévérant en dépit des difficultés, de l'ennui et des privations que vous gagnez vos galons et parvenez à vous améliorer et prendre la tête de

la compétition. C'est peut-être dur, malaisé ou qu'importe : faites-le. Persévérez : la magie de vous en récompensera que davantage.

Soyez patient

Quand il s'agit de délaisser de mauvaises habitudes et d'instaurer de nouvelles, n'oubliez pas d'être patient. Si vous avez passé 20, 30, 40 ans ou plus à adopter des comportements que vous tentez à présent de modifier, vous devez vous attendre à ce que cela prenne du temps et des efforts. Vous ne pouvez pas vous attendre à observer des résultats durables si vous n'avez pas montré que la répétition fréquente des pensées positives crée ce que l'on appelle une empreinte neuronale, ou un « sillon », c'est-à-dire une série de neurones interconnectés qui contiennent les informations nécessaires à la donnée. L'habitude est générée par l'attention. Lorsque nous prêtons attention à une habitude, une partie de notre cerveau qui déclenche les pensées et les actions liées à cette habitude. Heureusement, le cerveau est malléable. Il suffit de ne plus prêter attention à l'habitude pour que le sillon qui lui est lié perde sa force. Lorsque nous prenons de nouvelles habitudes, de nouveaux sillons se creusent toujours un peu plus à chaque fois que nous finissons par remplacer les sillons précédents.

Créer ces nouvelles habitudes (et creuser de nouvelles sillons dans votre cerveau) prendra du temps. Soyez patient avec vous-même. Si vous tombez en route, relevez-vous. (sans pour autant vous en prendre à votre problème, cela arrive à tout le monde. Record du monde : une nouvelle stratégie, soyez plus déterminé.)

outes les semaines ou même tous les jours, ne
 tait quelque chose pour vous récompenser de
 habitude. Prenez le temps de vous promener,
 on bain ou de lire quelque chose juste pour
 s événements plus marquants, offrez-vous un
 z à votre restaurant préféré. Et promettez-vous
 vraiment bien pour la fin.

Changer : tant mieux !

e que 99 pour cent des gens qui échouent et
 sissent ont en commun : ils ont horreur de
 même chose. La seule différence, c'est que
 nt le font quand même. C'est dur, de changer.
 aucoup ne changent pas leurs mauvaises
 quoi beaucoup finissent malheureux et en

ui me plaît dans cette réalité, c'est que s'il
 anger et que tout le monde y arrivait, vous
 plus de mal à nous distinguer et à avoir
 e ordinaire, c'est facile. Etre extraordinaire,
 vous l'exception.

je préfère les choses compliquées.
 e je sais que la plupart des gens ne se
 e, et que ce sera par conséquent bien plus
 e le meilleur. Comme l'a dit de manière si
 in Luther King Jr. : « La véritable valeur
 esure pas dans les moments de confort et
 l'adversité. » C'est en persévérant en dépit
 inui et des privations que vous gagnez
 z à vous améliorer et prendre la tête de

la compétition. C'est peut-être dur, malaisé ou ennuyeux, mais
 qu'importe : faites-le. Persévérez : la magie de l'Effet cumulé ne
 vous en récompensera que davantage.

Soyez patient

Quand il s'agit de délaisser de mauvaises habitudes pour en
 instaurer de nouvelles, n'oubliez pas d'être patient avec vous-
 même. Si vous avez passé 20, 30, 40 ans ou plus à répéter les
 comportements que vous tentez à présent de modifier, attendez-
 vous à ce que cela prenne du temps et des efforts avant que
 vous puissiez observer des résultats durables. La science nous
 a montré que la répétition fréquente des pensées et des actions
 crée ce que l'on appelle une empreinte neurologique dans le
 cerveau, ou un « sillon », c'est-à-dire une série de neurones
 interconnectés qui contiennent les informations d'une habitude
 donnée. L'habitude est générée par l'attention qu'on lui porte.
 Lorsque nous prêtons attention à une habitude, nous activons
 une partie de notre cerveau qui déclenche les pensées, les désirs
 et les actions liés à cette habitude. Heureusement, le cerveau est
 malléable. Il suffit de ne plus prêter attention à une mauvaise
 habitude pour que le sillon qui lui est lié perde de son efficacité.
 Lorsque nous prenons de nouvelles habitudes, de nouveaux
 sillons se creusent toujours un peu plus à chaque répétition, et
 finissent par remplacer les sillons précédents.

Créer ces nouvelles habitudes (et creuser de nouveaux sillons
 dans votre cerveau) prendra du temps. Soyez patient avec
 vous-même. Si vous tombez en route, relévez-vous et reprenez
 (sans pour autant vous en prendre à vous-même). Pas de
 problème, cela arrive à tout le monde. Recommencez, essayez
 une nouvelle stratégie, soyez plus déterminé et plus constant.

Si vous persévérez, vous serez récompensé en conséquence. En parlant de récompenses, c'est dans le prochain chapitre que nous allons véritablement commencer à nous démarquer, c'est là que l'effet multiplicateur va réellement prendre forme. Après tous les efforts et la discipline que vous avez mis en œuvre dans les trois premiers chapitres, voici le moment d'en récolter les fruits !

Laissez l'Effet cumulé se mettre à l'o

Résumé des mesures à prendre

- Identifiez vos trois meilleures habitudes renforcent votre plus grand objectif.
Identifiez les trois mauvaises habitudes dévient de votre plus grand objectif.
Identifiez trois nouvelles habitudes à ac vous aider à concrétiser votre plus grand
Téléchargez la fiche Evaluation des hab (Assessment) sur
www.TheCompoundEffect.com/free
- Identifiez votre motivation. Découvrez anime et vous motive suffisamment pc grands résultats. Téléchargez la fiche V Values Assessment) sur
www.TheCompoundEffect.com/free
- Trouvez votre « pourquoi ». Fixez-vous objectifs concis, des objectifs forts, des impressionnants ! Téléchargez la fiche d'objectifs (Goal Designing) sur
www.TheCompoundEffect.com/free

vous serez récompensé en conséquence. pensez, c'est dans le prochain chapitre que nous commencer à nous démarquer, c'est le moment de commencer à nous démarquer, c'est le moment de commencer à nous démarquer. Après la discipline que vous avez mis en œuvre dans les chapitres, voici le moment d'en récolter les

Laissez l'Effet cumulé se mettre à l'œuvre

Résumé des mesures à prendre

- Identifiez vos trois meilleures habitudes, celles qui renforcent votre plus grand objectif.
Identifiez les trois mauvaises habitudes qui vous dévient de votre plus grand objectif.
Identifiez trois nouvelles habitudes à adopter pour vous aider à concrétiser votre plus grand objectif.
Téléchargez la fiche Evaluation des habitudes (Habit Assessment) sur www.TheCompoundEffect.com/free
- Identifiez votre motivation. Découvrez ce qui vous anime et vous motive suffisamment pour obtenir de grands résultats. Téléchargez la fiche Valeurs (Core Values Assessment) sur www.TheCompoundEffect.com/free
- Trouvez votre « pourquoi ». Fixez-vous des objectifs concis, des objectifs forts, des objectifs impressionnants ! Téléchargez la fiche Création d'objectifs (Goal Designing) sur www.TheCompoundEffect.com/free

J'aimerais vous présenter un très bon ami qui est aussi un proche de Bill Gates, de Steve Branson, de Michael Jordan, de Lance Armstrong, et de tous ceux qui sont particulièrement influencés par votre vie comme vous ne l'auriez. Je veux bien sûr parler de l'élan. L'élan est l'un des facteurs les plus puissants et les plus de la réussite. On ne le sent pas, on ne le voit quand on l'a. Il n'est pas présent à chaque fois qu'il l'est, — c'est DINGUE ! Il peut vous catapulte dans les stratosphères. Et une fois que vous l'avez obtenu, plus rien ne peut vous arrêter.

J'ai hâte que vous découvriez ce chapitre et mettiez en œuvre les idées que je viens de vous rapporteront mille fois plus (au mi

CHAPITRE 4

L'ÉLAN

J'aimerais vous présenter un très bon ami à moi. Cet ami, qui est aussi un proche de Bill Gates, de Steve Jobs, de Richard Branson, de Michael Jordan, de Lance Armstrong, de Michael Phelps, et de tous ceux qui sont particulièrement performants, va influencer votre vie comme vous ne l'auriez jamais cru possible. Je veux bien sûr parler de l'élan. L'élan est, sans aucun doute, l'un des facteurs les plus puissants et les plus énigmatiques de la réussite. On ne le sent pas, on ne le voit pas, mais on sait quand on l'a. Il n'est pas présent à chaque occasion, mais quand il l'est, — c'est DINGUE ! Il peut vous catapulter vers d'autres stratosphères. Et une fois que vous l'avez de votre côté, presque plus rien ne peut vous arrêter.

J'ai hâte que vous découvriez ce chapitre. Car quand vous mettrez en œuvre les idées que je viens de vous présenter, elles vous rapporteront mille fois plus (au minimum) que ce que

vous avez payé pour ce livre. Je suis sérieux : il s'agit là d'idées particulièrement efficaces !

Savoir saisir l'élan

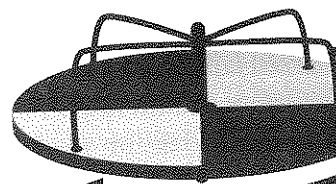
Si vos cours de physique du lycée évoquent encore en vous quelques vagues souvenirs (un peu quand même, non ?), alors vous vous souvenez de la Première loi de Newton, également connue sous le nom de *Loi de l'inertie* : un solide au repos tend à rester au repos à moins d'être animé par un mouvement, et un solide en mouvement tend à rester en mouvement à moins d'être stoppé dans son élan. Autrement dit, les paresseux vautrés sur leur canapé tendent à rester vautrés sur leur canapé, et les gens performants — ceux qui sont dans une dynamique du succès — continuent de se bouger les fesses et de réussir de mieux en mieux.

Il n'est pas si simple de prendre de l'élan mais une fois lancé, chaud devant ! Vous souvenez-vous quand vous faisiez du tourniquet, enfant ? Vos copains s'installaient dessus et vous encourageaient bruyamment pendant que vous vous acharniez à lancer le tourniquet, qui pesait une tonne. Le plus difficile était toujours de le mettre en branle. Il fallait le pousser avec force, en grimaçant et en y mettant tout votre poids. Un pas, puis deux, puis trois — vous n'aviez pas l'impression d'avancer. Après un effort démesuré qui semblait durer une éternité, vous réussissiez enfin à lui faire prendre un peu de vitesse. Vous couriez à côté de plus en plus vite (et vos copains criaient de plus belle) pour obtenir la vitesse désirée, en tirant dessus de toutes vos forces. Jusqu'à ce que vous y arriviez enfin ! Vous sautiez sur le tourniquet pour rejoindre vos copains et, comme eux, avoir la joie de sentir le vent sur votre visage et voir le monde extérieur

tournoyer en un tourbillon de couleurs. Au bout quand le tourniquet commençait à ralentir, vous et vous remettiez à le tirer en courant un instant reprendre de la vitesse, ou vous le poussiez un coup pour qu'il reparte et hop, vous resautiez que le tourniquet avait pris suffisamment de de garder le mouvement.

Il en va de même de tout changement. Vous un petit pas, une action à la fois. Vous pro mais une fois la nouvelle habitude lancée, vous pousser et vos succès et vos résultats s vitesse. Voir Figure 8.

Fig. 8



Il faut du temps et de l'énergie pour prendre de qu'il est là, le succès et les résultats se cumuler

C'est la même chose au lancement d'une de carburant durant les premières minute

sur ce livre. Je suis sérieux : il s'agit là d'idées efficaces !

lan

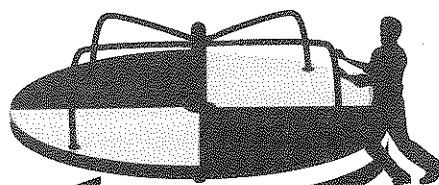
physique du lycée évoquent encore en vous souvenirs (un peu quand même, non ?), alors de la Première loi de Newton, également de *Loi de l'inertie* : un solide au repos tend moins d'être animé par un mouvement, et tend à rester en mouvement à moins son élan. Autrement dit, les paresseux aiment tendent à rester vautrés sur leur canapé, ceux — ceux qui sont dans une dynamique — ceux qui sont dans une dynamique tendent de se bouger les fesses et de réussir de

de prendre de l'élan mais une fois lancé, souvenez-vous quand vous faisiez du. Vos copains s'installaient dessus et vous immment pendant que vous vous acharniez et, qui pesait une tonne. Le plus difficile mettre en branle. Il fallait le pousser avec et en y mettant tout votre poids. Un pas, — vous n'aviez pas l'impression d'avancer. — sûr qui semblait durer une éternité, vous i faire prendre un peu de vitesse. Vous n plus vite (et vos copains criaient de plus vitesse désirée, en tirant dessus de toutes le vous y arriviez enfin ! Vous sautiez sur ndre vos copains et, comme eux, avoir la r votre visage et voir le monde extérieur

tournoyer en un tourbillon de couleurs. Au bout d'un moment, quand le tourniquet commençait à ralentir, vous sautiez à terre et vous remettiez à le tirer en courant un instant pour lui faire reprendre de la vitesse, ou vous le poussiez simplement un bon coup pour qu'il reparte et hop, vous resautiez dessus. Une fois que le tourniquet avait pris suffisamment d'élan, il était facile de garder le mouvement.

Il en va de même de tout changement. Vous commencez par un petit pas, une action à la fois. Vous progressez lentement, mais une fois la nouvelle habitude lancée, l'élan est là pour vous pousser et vos succès et vos résultats se cumulent à toute vitesse. Voir Figure 8.

Fig. 8



Il faut du temps et de l'énergie pour prendre de l'élan mais une fois qu'il est là, le succès et les résultats se cumulent rapidement.

C'est la même chose au lancement d'une fusée. Elle utilise plus de carburant durant les premières minutes de vol que pendant

tout le reste du trajet. Pourquoi ? Parce qu'elle doit rompre la pesanteur. Une fois qu'elle est y parvenue, elle peut se mettre sur orbite. Le plus difficile, donc, est de décoller. Les vieilles habitudes auxquelles vous étiez conditionné ressemblent à l'inertie du tourniquet et à la pesanteur : vous avez tendance à vouloir rester au repos. Il vous faudra beaucoup d'énergie pour rompre votre inertie et lancer votre nouvelle entreprise. Mais une fois lancé, vous serez difficile à arrêter — voire imbattable — et vous obtiendrez des résultats plus satisfaisants sans avoir à fournir autant d'efforts.

Vous êtes-vous jamais demandé pourquoi les gens qui réussissent ont tendance à réussir encore plus... pourquoi les riches deviennent encore plus riches... les heureux encore plus heureux ... les chanceux encore plus chanceux ?

Parce qu'ils ont l'élan. Et parce qu'un bonheur ne vient jamais seul.

Mais cet élan fonctionne des deux côtés de l'équation : il peut marcher en votre faveur, ou contre vous. Puisque l'Effet cumulé marche *à tous les coups*, vos habitudes négatives, si vous baissez la garde, peuvent elles aussi provoquer un tourbillon de circonstances et de conséquences « malencontreuses ». C'est ce qui est arrivé à notre ami Bruno, du Chapitre 1. Quelques mauvaises habitudes lui ont fait prendre 15 kilos, qui à leur tour, dans un élan de négativité, ont eu un impact sur son emploi et son mariage. Selon la loi de l'inertie, un solide au repos tend à rester au repos : ça, c'est lorsque l'Effet cumulé agit *contre* vous. Plus vous passerez de temps assis sur votre canapé à regarder *Mon Oncle Charlie* à la télévision, plus vous aurez de mal à vous en extirper. Alors commençons TOUT DE SUITE !

Comment provoquer cet élan positif ? En vous y préparant, en vous conditionnant, c'est-à-dire en appliquant ce que nous

avons couvert jusqu'à présent :

- 1) Faire des choix axés sur vos objectifs et ;
- 2) Mettre ces choix en action à travers des positifs.
- 3) Répéter ces actions positives suffisamment pour qu'elles se transforment en habitudes.
- 4) Appliquer une routine et un rythme quotidiennes.
- 5) Les respecter suffisamment longtemps.

Et là, bingo ! L'élan frappe à votre porte et vous arrêter.

Pensez au nageur Michael Phelps, huit fois aux J.O. d'été 2008 de Beijing. Comment exploite-t-il ? Aidé de son entraîneur Bob Bowman, ses talents pendant 12 longues années. Enserment des activités routinières, établi une routine avec régularité pour préparer Phelps à sa performance. Au bon moment, c'est-à-dire aux J.O. La symphonie et Bowman est légendaire pour sa durée, sa totale prévisibilité. Bowman était un entraîneur intransigent que l'un des souvenirs les plus précieux Phelps est le jour où Bowman l'a autorisé à quitter 15 minutes plus tôt pour qu'il ait le temps de se préparer au bal du collège ! Une seule fois en 12 ans Phelps soit imbattable !

Vous avez sans doute un iPod. Avez-vous utilisé les avancées technologiques qu'il a fallu pour que ce gadget atterrisse dans votre poche ? Apple depuis déjà longtemps avant de lancer l'iPod a eu une clientèle très fidèle mais relativement

jet. Pourquoi ? Parce qu'elle doit rompre la
 s qu'elle est y parvenue, elle peut se mettre
 difficile, donc, est de décoller. Les vieilles
 les vous étiez conditionné ressemblent à
 uet et à la pesanteur : vous avez tendance à
 os. Il vous faudra beaucoup d'énergie pour
 e et lancer votre nouvelle entreprise. Mais
 serez difficile à arrêter — voire imbattable
 z des résultats plus satisfaisants sans avoir
 forts.

amais demandé pourquoi les gens qui
 ance à réussir encore plus... pourquoi les
 core plus riches... les heureux encore plus
 eux encore plus chanceux ?

1. Et parce qu'un bonheur ne vient jamais seul.
 ctionne des deux côtés de l'équation : il
 re faveur, ou contre vous. Puisque l'Effet
les coups, vos habitudes négatives, si vous
 vent elles aussi provoquer un tourbillon
 conséquences « malencontreuses ». C'est
 tre ami Bruno, du Chapitre 1. Quelques
 ui ont fait prendre 15 kilos, qui à leur tour,
 ivité, ont eu un impact sur son emploi et
 loi de l'inertie, un solide au repos tend à
 st lorsque l'Effet cumulé agit *contre* vous.
 temps assis sur votre canapé à regarder
 élévision, plus vous aurez de mal à vous
 nençons TOUT DE SUITE !

r cet élan positif ? En vous y préparant,
 c'est-à-dire en appliquant ce que nous

avons couvert jusqu'à présent :

- 1) Faire des choix axés sur vos objectifs et sur vos valeurs.
- 2) Mettre ces choix en action à travers des comportements positifs.
- 3) Répéter ces actions positives suffisamment longtemps pour qu'elles se transforment en habitudes.
- 4) Appliquer une routine et un rythme à vos activités quotidiennes.
- 5) Les respecter suffisamment longtemps.

Et là, bingo ! L'élan frappe à votre porte et plus rien ne peut vous arrêter.

Pensez au nageur Michael Phelps, huit fois médaille d'or aux J.O. d'été 2008 de Beijing. Comment a-t-il réussi pareil exploit ? Aidé de son entraîneur Bob Bowman, Phelps a affiné ses talents pendant 12 longues années. Ensemble, ils ont mis au point des activités routinières, établi une cadence, et travaillé avec régularité pour préparer Phelps à saisir l'élan juste au bon moment, c'est-à-dire aux J.O. La symbiose entre Phelps et Bowman est légendaire pour sa durée, son ambition — et sa totale prévisibilité. Bowman était un entraîneur tellement intransigeant que l'un des souvenirs les plus marquants de Phelps est le jour où Bowman l'a autorisé à quitter l'entraînement *15 minutes plus tôt* pour qu'il ait le temps de se préparer pour le bal du collègue ! Une seule fois en 12 ans ! Pas étonnant que Phelps soit imbattable !

Vous avez sans doute un iPod. Avez-vous jamais réfléchi aux avancées technologiques qu'il a fallu pour que ce petit gadget atterrisse dans votre poche ? Apple était sur le marché depuis déjà longtemps avant de lancer l'iPod. Le Mac a toujours eu une clientèle très fidèle mais relativement limitée sur le

marché du PC. Et l'iPod n'a pas été le premier MP3 ; Apple est en fait arrivé assez tard dans ce domaine. Mais ils disposaient d'atouts de taille : leurs efforts constants pour s'assurer la fidélité de leur clientèle, ainsi qu'un engagement sans faille à créer des produits de grande qualité simples d'utilisation au design innovant. Apple a rendu le MP3 simple, cool, pratique et ludique, et l'a rendu populaire au travers de campagnes de publicité branchées et inventives. C'était la recette du succès.

L'iPod n'a pourtant pas marché du premier coup. En 2001, année du lancement de l'iPod, les bénéfices d'Apple sont passés de 30 pour cent à moins 33 pour cent. L'année suivante, 2002, a également vu une baisse des bénéfices de 2 pour cent. Mais en 2003, une augmentation de 18 pour cent, suivie en 2004 d'une hausse de 33 pour cent, et en 2005, bingo : les bénéfices d'Apple ont explosé à 68 pour cent, pour tenir désormais plus de 70 pour cent du marché du MP3. Comme vous le savez, cet élan a depuis aidé Apple à dominer le marché du smartphone (grâce à l'iPhone) et de la musique numérique (grâce à iTunes). Il a également offert une résurgence à leur marché de départ, celui du PC. Maintenant qu'ils sont sur une telle lancée, je ne serais pas surpris de les voir conquérir de nouveaux marchés.

Google était autrefois un petit moteur de recherche ; aujourd'hui, il occupe lui aussi plus de 60 pour cent du marché. YouTube, l'espace de partage de vidéos créé en février 2005, a officiellement été lancé en novembre de la même année. Ce n'est pourtant que le jour où YouTube a mis en ligne la version numérique du clip *Lazy Sunday*, initialement diffusé dans l'émission de télé américaine *Saturday Night Live*, que le public a commencé à se rendre en masse sur YouTube pour le visionner. Le clip a été visionné plus de 5 millions de fois, jusqu'à ce

que la chaîne NBC demande à ce qu'il soit retiré. Toujours est-il que le site était lancé pour de bon. YouTube détient plus de 60 pour cent du marché. Google s'est associé avec les deux jeunes fondateurs en payant 1,65 milliards de dollars. Ça, c'est de la routine.

Alors qu'y a-t-il de commun entre Microsoft, Google et YouTube ? C'est que tous ont pour habitude d'être avant et après. C'est grâce à leurs habitudes, leurs activités routinières et leur constance qu'ils ont eu cet élan et devenir imbattables.

Le pouvoir de la routine

Nos meilleures intentions tombent souvent à l'eau. Nous ne disposons pas d'un système d'exécution efficace pour vos nouvelles attitudes, vos nouveaux comportements. Pour être intégrés à votre routine mensuelle, vos nouvelles habitudes doivent être intégrées à votre routine quotidienne pour pouvoir avoir un réel impact. Une routine est quelque chose que l'on fait chaque jour, jusqu'à ce que cela devienne aussi inconscient que de se brosser les dents ou attacher sa ceinture. Comme nous le verrons dans le chapitre sur les habitudes, si vous faites bien, c'est sans doute que vous avez instauré une routine dans cet aspect de votre vie. La routine facilite nos actions automatiques et concrètes. Elle permet la concrétisation de vos nouveaux objectifs et l'adoption de vos nouvelles habitudes.

Plus le défi est grand, plus il faut être discipliné. Ce n'est pas un hasard si le service militaire est à l'origine de tant de succès. Si la moindre petite tâche, faire son lit, commander son repas ou se mettre au garde-à-vous, revêt soudainement une importance capitale, c'est parce qu'il s'agit d'une routine.

l'iPod n'a pas été le premier MP3 ; Apple est tard dans ce domaine. Mais ils disposaient de leurs efforts constants pour s'assurer la qualité, ainsi qu'un engagement sans faille à de grande qualité simples d'utilisation au apple a rendu le MP3 simple, cool, pratique et populaire au travers de campagnes de et inventives. C'était la recette du succès. En 2001, le marché du premier coup. En 2001, les bénéfices d'Apple sont passés de 33 pour cent. L'année suivante, 2002, a vu des bénéfices de 2 pour cent. Mais en 2003, une augmentation de 18 pour cent, suivie en 2004 d'une hausse de 25 pour cent, et en 2005, bingo : les bénéfices d'Apple ont atteint 33 pour cent, pour tenir désormais plus de 70 pour cent du MP3. Comme vous le savez, cet élan a permis à Apple de dominer le marché du smartphone (grâce à l'iPhone) et de la musique numérique (grâce à iTunes). Il a permis à Apple de résurgence à leur marché de départ, celui de l'iPod, ils sont sur une telle lancée, je ne serais pas étonné de conquérir de nouveaux marchés. En 2006, Apple a lancé un petit moteur de recherche ; en 2007, il a lancé aussi plus de 60 pour cent du marché. En 2008, le partage de vidéos créé en février 2005, a été lancé en novembre de la même année. Ce jour où YouTube a mis en ligne la version française de *Lazy Sunday*, initialement diffusé dans l'émission américaine *Saturday Night Live*, que le public a regardé en masse sur YouTube pour le visionner. Plus de 5 millions de fois, jusqu'à ce

que la chaîne NBC demande à ce qu'il soit retiré de YouTube. Toujours est-il que le site était lancé pour de bon. Aujourd'hui, YouTube détient plus de 60 pour cent du marché vidéo ! Google s'est associé avec les deux jeunes fondateurs de YouTube en les payant 1,65 milliards de dollars. Ça, c'est de la réussite.

Alors qu'y a-t-il de commun entre Michael Phelps, Apple, Google et YouTube ? C'est que tous ont poursuivi leurs efforts avant et après. C'est grâce à leurs habitudes, leur discipline, leurs activités routinières et leur constance qu'ils ont pu déclencher cet élan et devenir *imbattables*.

Le pouvoir de la routine

Nos meilleures intentions tombent souvent à l'eau car nous ne disposons pas d'un système d'exécution. Concrètement, vos nouvelles attitudes, vos nouveaux comportements doivent être intégrés à votre routine mensuelle, hebdomadaire et quotidienne pour pouvoir avoir un réel impact positif. La routine est quelque chose que l'on fait chaque jour, sans faute, jusqu'à ce que cela devienne aussi inconscient que se brosser les dents ou attacher sa ceinture. Comme nous l'avons dit dans le chapitre sur les habitudes, si vous faites quelque chose de bien, c'est sans doute que vous avez instauré une routine pour cet aspect de votre vie. La routine facilite la vie en rendant nos actions automatiques et concrètes. Elle est nécessaire à la concrétisation de vos nouveaux objectifs et à la mise en place de vos nouvelles habitudes.

Plus le défi est grand, plus il faut être rigoureux. Ce n'est pas un hasard si le service militaire est à ce point difficile et si la moindre petite tâche, faire son lit, cirer ses chaussures ou se mettre au garde-à-vous, revêt soudain une importance

suprême. Ces activités routinières, qui servent à préparer les futurs soldats au combat, sont la façon la plus concrète de les entraîner à être efficaces, productifs et prêts à agir quand la pression sera intense. Toutes ces tâches en apparence simplistes sont si rigoureuses qu'elles transforment des adolescents mous, craintifs et débraillés en soldats athlétiques, sûrs d'eux et déterminés en seulement huit à douze semaines. Leurs exercices sont si bien huilés que ces jeunes soldats peuvent instinctivement agir avec précision en plein combat. L'intensité de leur entraînement les prépare à accomplir leur devoir, même en cas de danger de mort.

Bien entendu, votre vie n'est pas aussi risquée que cela, mais si vous n'instaurez pas la moindre routine dans votre emploi du temps, votre vie peut finir par être désordonnée et inutilement difficile. Mettre au point une discipline quotidienne vous préparera à être victorieux sur le champ de bataille de votre vie.

Le golfeur Jack Nicklaus était célèbre pour la petite routine à laquelle il se livrait avant chaque coup. C'est scrupuleusement qu'il exécutait une sorte de « danse », une série de mesures mentales et physiques qui l'aidaient à bien se concentrer avant de frapper la balle. Jack se positionnait d'abord derrière la balle, d'où il repérait un ou deux points intermédiaires entre la balle et la cible. En s'approchant, il alignait son club avec sa cible intermédiaire. Il ne plaçait pas ses pieds tant qu'il ne pensait pas avoir correctement aligné son club. Puis il se mettait en position et de là, il remuait son club en fixant sa cible, puis sa cible intermédiaire, puis son club de golf, puis il répétait l'opération. Ce n'est qu'alors, pas avant, qu'il frappait la balle.

Durant l'un des plus importants tournois, un psychologue s'est amusé à chronométrer Nicklaus, de l'instant où il sortait

un club de son sac jusqu'à l'instant où il frappait la balle. Savez-vous quoi ? A chaque coup, du premier au dernier, le timing de Jack n'a *jamais* varié de plus de quelques centièmes de seconde. C'est stupéfiant ! Ce même psychologue a chronométré Norman lors de sa défaite aux Masters de 1960. La préparation de Norman avant chaque coup était plus raccourcie au fil du parcours. Cette variation a cassé son rythme et sa régularité, et il n'a jamais eu l'élan nécessaire. Dès que Norman a changé de club, sa performance est devenue imprévisible et ses résultats ont baissé.

De la même façon, les botteurs de football sont très attachés à leur routine, qui leur permet de leur lancer avec la même précision que les coups précédents. Sans cette routine, leur performance est, inévitablement, beaucoup moins bonne. Les pilotes procèdent eux aussi à des vérifications avant de partir, aussi aguerri soit-il, et même si la vérification à sa destination précédente a été parfaite, ils font à nouveau une série de vérifications avant le vol. C'est seulement pour l'appareil, mais aussi et surtout pour eux-mêmes, qui se concentrent et se préparent ainsi à prendre le contrôle.

Parmi tous les gens prospères et les chefs d'entreprise qui j'ai travaillé, j'ai constaté que tous avaient une routine. Ce genre de routines, associées à de bonnes habitudes, nous aide à accomplir leurs activités quotidiennes. C'est pourquoi nous disposons pour réguler notre comportement. C'est prévisible, il n'y en a pas d'autre. C'est une routine basée sur de bonnes habitudes et une bonne organisation. C'est ce qui distingue les gens qui réussissent de tous les autres : tout le pouvoir d'une routine.

tés routinières, qui servent à préparer les
mbat, sont la façon la plus concrète de les
caces, productifs et prêts à agir quand la
2. Toutes ces tâches en apparence simplistes
s qu'elles transforment des adolescents
braillés en soldats athlétiques, sûrs d'eux
eulement huit à douze semaines. Leurs
n huilés que ces jeunes soldats peuvent
avec précision en plein combat. L'intensité
les prépare à accomplir leur devoir, même
mort.

e vie n'est pas aussi risquée que cela, mais
s la moindre routine dans votre emploi du
finir par être désordonnée et inutilement
point une discipline quotidienne vous
rieux sur le champ de bataille de votre vie.
klaus était célèbre pour la petite routine à
vant chaque coup. C'est scrupuleusement
orte de « danse », une série de mesures
s qui l'aidaient à bien se concentrer avant
ack se positionnait d'abord derrière la
un ou deux points intermédiaires entre
s s'approchant, il alignait son club avec
Il ne plaçait pas ses pieds tant qu'il ne
ctement aligné son club. Puis il se mettait
remuait son club en fixant sa cible, puis
puis son club de golf, puis il répétait
alors, pas avant, qu'il frappait la balle.
is importants tournois, un psychologue
étrer Nicklaus, de l'instant où il sortait

un club de son sac jusqu'à l'instant où il frappait la balle. Et vous savez quoi ? A chaque coup, du premier tee au dix-huitième green, le timing de Jack n'a *jamais* varié de plus d'une seconde. C'est stupéfiant ! Ce même psychologue a chronométré Greg Norman lors de sa défaite aux Masters de 1996. Il se trouve que la préparation de Norman avant chaque coup s'est de plus en plus raccourcie au fil du parcours. Cette variation de routine a cassé son rythme et sa régularité, et il n'a jamais pu retrouver l'élan nécessaire. Dès que Norman a changé de routine, sa performance est devenue imprévisible et ses résultats, aléatoires.

De la même façon, les botteurs de football américain sont très attachés à leur routine, qui leur permet d'exécuter leur lancer avec la même précision que les milliers de fois précédentes. Sans cette routine, leur performance sous pression est, inévitablement, beaucoup moins bonne. Les pilotes d'avion procèdent eux aussi à des vérifications avant chaque vol. Un pilote, aussi aguerri soit-il, et même si la vérification de l'avion à sa destination précédente a été parfaite, procède toujours à une série de vérifications avant le vol. C'est important non seulement pour l'appareil, mais aussi et surtout pour le pilote, qui se concentre et se prépare ainsi à prendre les commandes.

Parmi tous les gens prospères et les chefs d'entreprise avec qui j'ai travaillé, j'ai constaté que tous avaient mis au point ce genre de routines, associées à de bonnes habitudes, pour accomplir leurs activités quotidiennes. C'est le seul moyen dont nous disposons pour réguler notre comportement de façon prévisible, il n'y en a pas d'autre. C'est une routine quotidienne axée sur de bonnes habitudes et une bonne discipline qui distingue les gens qui réussissent de tous les autres. C'est là tout le pouvoir d'une routine.

Pour y parvenir, vous devez d'abord décider des comportements et des habitudes que vous souhaitez mettre en place. Revoyez vos objectifs du Chapitre 3, ainsi que les comportements que vous souhaitez ajouter et soustraire. Maintenant, à vous de devenir Jack Nicklaus et de trouver votre propre routine. Réfléchissez bien aux éléments qui vont la composer. Une fois que vous aurez établi votre routine du matin, par exemple, considérez-la comme figée jusqu'à nouvel ordre. Levez-vous, faites votre routine, point final. Si vous êtes interrompu, recommencez pour bien ancrer le reste de votre journée.

Délimiter vos journées

La réussite de vos tentatives dépend des routines que vous vous imposez. Il peut être difficile, voire vain, de vouloir prévoir ou contrôler ce qui va se produire dans le courant de votre journée de travail. Par contre, vous pouvez presque toujours contrôler la façon dont votre journée va commencer et se terminer. J'ai moi-même une routine pour le matin et une pour le soir. Je vais vous les décrire ici afin de vous donner quelques idées et de vous aider à mieux comprendre le pouvoir et l'importance de transformer vos nouveaux comportements en routines rigoureuses. En partant des objectifs que je m'étais fixés, j'ai établi divers comportements et activités routinières. En lisant ce qui m'a réussi, peut-être trouverez-vous des stratégies que vous aimeriez essayer.

Bon pied, bon œil

Ma routine du matin ressemble au rituel de Jack Nicklaus : elle me prépare pour toute la journée. Comme elle a lieu chaque

matin, je n'ai pas à y penser, elle se fait automati-
de mon iPhone sonne à 5 heures (parfois 5 h).
J'appuie sur le bouton snooze, ce qui me la-
Pourquoi huit ? Aucune idée, il faudrait dema-
c'est lui qui l'a programmé. Durant ces huit m-
choses : premièrement, je pense à toutes les c-
reconnaissant, pour ouvrir mon esprit à l'abo-
vous paraît différent, et vous répond diff-
vous commencez la journée en vous sentan-
ce qu'il vous donne. Deuxièmement, je fais
peut paraître bizarre, mais j'envoie de l'amou-
Pour être aimé, il faut aimer, et comme j-
davantage, j'envoie de l'amour en pensant à
particulier, qui que ce soit (un ami, un pare-
même quelqu'un que j'ai croisé au supermar-
J'envoie de l'amour à cette personne en im-
bonnes choses que je lui souhaite. On pourrai-
bénédiction ou une prière. Pour moi, c'est i-
imaginaire. Troisièmement, je pense à mon
et je décide quelles sont les trois choses que j-
journée pour m'en rapprocher. Par exemple, c-
ceci, mon objectif numéro 1 est d'apporter en-
et de complicité à mon mariage. Alors chaqu-
trois choses que je pourrais faire pour que m-
encore plus belle, aimée et respectée.

Une fois levé, je prépare le café et pendant des étirements pendant dix minutes — sur Oz. Si comme moi, on a fait de la musculation raidit. J'ai réalisé que la seule façon pour moi d'étirements était d'en faire une routine. Il t

vous devez d'abord décider des habitudes que vous souhaitez mettre en place, les objectifs du Chapitre 3, ainsi que les habitudes que vous souhaitez ajouter et soustraire. Ensuite, vous devez décider de devenir Jack Nicklaus et de trouver la routine qui vous convient. Réfléchissez bien aux éléments qui vont constituer votre routine, puis considérez-la comme figée jusqu'à ce que vous ayez établi votre routine définitive. C'est votre point final. Si vous êtes prêt à passer à l'étape suivante, vous pouvez commencer à ancrer le reste de votre routine.

ées

tentatives dépend des routines que vous
ut être difficile, voire vain, de vouloir
ce qui va se produire dans le courant
ravail. Par contre, vous pouvez presque
façon dont votre journée va commencer
i-même une routine pour le matin et une
ous les décrire ici afin de vous donner
ous aider à mieux comprendre le pouvoir
transformer vos nouveaux comportements
es. En partant des objectifs que je m'étais
comportements et activités routinières. En
si, peut-être trouverez-vous des stratégies
ayer.

in ressemble au rituel de Jack Nicklaus :
oute la journée. Comme elle a lieu chaque

matin, j'en ai pas à y penser, elle se fait automatiquement. L'alarme de mon iPhone sonne à 5 heures (parfois 5 heures 30, j'avoue). J'appuie sur le bouton snooze, ce qui me laisse huit minutes. Pourquoi huit ? Aucune idée, il faudrait demander à Steve Jobs, c'est lui qui l'a programmé. Durant ces huit minutes, je fais trois choses : premièrement, je pense à toutes les choses dont je suis reconnaissant, pour ouvrir mon esprit à l'abondance. Le monde vous paraît différent, et vous répond différemment, quand vous commencez la journée en vous sentant reconnaissant de ce qu'il vous donne. Deuxièmement, je fais quelque chose qui peut paraître bizarre, mais j'envoie de l'amour à tout le monde. Pour être aimé, il faut aimer, et comme je veux être aimé davantage, j'envoie de l'amour en pensant à une personne en particulier, qui que ce soit (un ami, un parent, un collègue ou même quelqu'un que j'ai croisé au supermarché, peu importe). J'envoie de l'amour à cette personne en imaginant toutes les bonnes choses que je lui souhaite. On pourrait appeler cela une bénédiction ou une prière. Pour moi, c'est une lettre d'amour imaginaire. Troisièmement, je pense à mon objectif numéro 1 et je décide quelles sont les trois choses que je vais faire dans la journée pour m'en rapprocher. Par exemple, au moment d'écrire ceci, mon objectif numéro 1 est d'apporter encore plus d'amour et de complicité à mon mariage. Alors chaque matin, je planifie trois choses que je pourrais faire pour que ma femme se sente encore plus belle, aimée et respectée.

Une fois levé, je prépare le café et pendant qu'il chauffe, je fais des étirements pendant dix minutes — sur les conseils du Dr Oz. Si comme moi, on a fait de la musculation toute sa vie, on se raidit. J'ai réalisé que la seule façon pour moi de pratiquer plus d'étirements était d'en faire une routine. Il fallait que je trouve

un moment dans mon emploi du temps — alors pourquoi pas pendant que le café chauffe.

Une fois étiré, ma tasse de café à la main, je m'assieds confortablement dans mon fauteuil en cuir, je règle l'alarme de mon iPhone sur 30 minutes (ni plus ni moins), et je lis quelque chose de positif et d'instructif. Quand l'alarme sonne, je m'attelle à mon projet le plus important pendant une heure de concentration complète (vous remarquerez que je n'ai pas encore ouvert mes e-mails). Puis, chaque matin à 7 heures, sans faute, je tiens ce que j'appelle mon rendez-vous de calibrage, c'est-à-dire 15 minutes pendant lesquelles je calibre ma journée. J'y passe en revue mes trois objectifs principaux sur 1 an et sur 5 ans, mes objectifs principaux pour le trimestre, et mon objectif principal pour la semaine et pour le mois. Puis, partie la plus importante de ce rendez-vous de calibrage, je passe en revue (ou je me fixe) mes trois priorités les plus essentielles de la journée en me demandant : « Si je ne faisais que trois choses aujourd'hui, quelles seraient les actions qui produiraient les meilleurs résultats et me rapprocheraient le plus de mes grands objectifs ? ». Ce n'est qu'à ce moment-là, et pas avant, que j'ouvre mes e-mails et que j'envoie une flopée de tâches et de choses à faire à mon équipe, afin qu'elle soit prête à commencer sa journée. Je referme rapidement mes e-mails et je me mets à travailler sur mes trois priorités les plus essentielles de la journée.

Le reste de la journée peut revêtir des formes variées à l'infini, mais tant que je respecte ma routine matinale, l'essentiel de mes activités régulières est assuré et je suis correctement ancré et préparé pour bien travailler, bien mieux que si je commençais chaque journée de façon aléatoire — ou pire encore, en m'adonnant à de mauvaises habitudes.

De beaux rêves

Le soir, j'aime « faire mes comptes » — habi du temps où, plus jeune, j'ai été serveur. Avant nous, nous devions remettre tous nos reçus, toutes les cartes de crédit et tout le liquide que nous avons eu au cours de la journée, et nous avions intérêt à ne pas commettre d'erreur !

Il est important de faire le compte de votre journée. Comment vous en êtes-vous tiré, par rapport à ce que vous étiez fixé pour la journée ? Que devez-vous faire demain ? Que devriez-vous ajouter, par rapport à ce qui est arrivé pendant la journée ? Qu'est-ce qui n'a pas fonctionné et doit être rayé ? En plus de tout cela, j'aime noter dans un cahier toutes les nouvelles idées, les trouvailles, les glanées au cours de la journée — c'est ainsi que j'ai pu compiler 40 cahiers d'idées, de suggestions et de conseils incroyables. Enfin, j'aime lire au moins 10 pages d'un livre qui m'inspire avant d'aller me coucher. L'esprit continue à travailler sur les dernières informations absorbées juste avant d'aller dormir. J'aime concentrer mon attention sur quelque chose qui contribuera à faire progresser mes objectifs. Puis je m'endors. Il peut bien arriver que quelque chose de la journée, mais je sais qu'elle commencera et se terminera de cette façon car j'en contrôle le début et la fin.

Changer d'air

De temps en temps, j'aime interrompre ma routine pour voir à quoi la vie se met rapidement à stagner et à changer. Cela m'arrive par exemple avec la musique. Si je m'entraîne de la même façon, à la même

mon emploi du temps — alors pourquoi pas le chauffer.

Ma tasse de café à la main, je m'assieds dans mon fauteuil en cuir, je règle l'alarme de quelques minutes (ni plus ni moins), et je lis quelque chose de d'instructif. Quand l'alarme sonne, je jette le plus important pendant une heure de détente (vous remarquerez que je n'ai pas encore

Puis, chaque matin à 7 heures, sans faute, je fais mon rendez-vous de calibrage, c'est-à-dire les quelques heures auxquelles je calibre ma journée. J'y passe en quelques objectifs principaux sur 1 an et sur 5 ans, mes objectifs pour le trimestre, et mon objectif principal pour le mois. Puis, partie la plus importante du calibrage, je passe en revue (ou je me fixe) les plus essentielles de la journée en me demandant : « faisais-je que trois choses aujourd'hui, quelles étaient celles qui produiraient les meilleurs résultats ? ». Ce n'est pas là, et pas avant, que j'ouvre mes e-mails, j'effectue une triage des tâches et de choses à faire à mon tour. Je suis prête à commencer sa journée. Je referme mes e-mails et je me mets à travailler sur mes trois priorités essentielles de la journée.

La journée peut revêtir des formes variées à l'infini, mais j'ajuste ma routine matinale, l'essentiel de mes objectifs est assuré et je suis correctement ancré et à l'œuvre, bien mieux que si je commençais ma journée d'une façon aléatoire — ou pire encore, en suivant de mauvaises habitudes.

De beaux rêves

Le soir, j'aime « faire mes comptes » — habitude qui me vient du temps où, plus jeune, j'ai été serveur. Avant de rentrer chez nous, nous devions remettre tous nos reçus, tous nos tickets de cartes de crédit et tout le liquide que nous avions encaissé au cours de la journée, et nous avions intérêt à ce qu'il n'y ait pas d'erreur !

Il est important de faire le compte de votre journée de travail. Comment vous en êtes-vous tiré, par rapport au plan que vous vous étiez fixé pour la journée ? Que devez-vous reporter au lendemain ? Que devriez-vous ajouter, par rapport à ce qui est arrivé pendant la journée ? Qu'est-ce qui n'a plus d'importance et doit être rayé ? En plus de tout cela, j'aime inscrire dans mon cahier toutes les nouvelles idées, les trouvailles ou les suggestions glanées au cours de la journée — c'est ainsi que j'ai compilé plus de 40 cahiers d'idées, de suggestions et de stratégies des plus incroyables. Enfin, j'aime lire au moins 10 pages d'un livre qui m'inspire avant d'aller me coucher. L'esprit continuant de traiter les dernières informations absorbées juste avant de dormir, j'aime concentrer mon attention sur quelque chose de constructif qui contribuera à faire progresser mes objectifs et mes ambitions. Puis je m'endors. Il peut bien arriver n'importe quoi au cours de la journée, mais je sais qu'elle commencera et s'achèvera toujours de cette façon car j'en contrôle le début et la fin.

Changer d'air

De temps en temps, j'aime interrompre mes routines, sans quoi la vie se met rapidement à stagner et à devenir monotone. Cela m'arrive par exemple avec la musculation. Quand je m'entraîne de la même façon, à la même heure, à répéter

exactement les mêmes mouvements semaine après semaine, mon corps cesse au bout d'un moment d'en tirer les bienfaits cumulés. Je finis par m'ennuyer et par perdre de ma passion et de mon élan. C'est pourquoi il est important de diversifier vos activités, de vous lancer de nouveaux défis et de régulièrement faire souffler un vent de nouveauté sur votre vie !

Actuellement, je cherche à rendre ma vie un peu plus aventureuse. Je programme de façon hebdomadaire, mensuelle et annuelle des choses que je ne ferais pas habituellement. Rien d'extravagant, la plupart du temps : goûter d'autres cuisines, suivre un cours, visiter une destination inconnue ou m'inscrire à un club pour faire de nouvelles rencontres. Ce changement de rythme me redonne enthousiasme et passion en me présentant de nouvelles perspectives.

Etudiez vos activités routinières. Si quelque chose qui vous donnait la pêche autrefois est devenu monotone ou ne vous procure plus les résultats escomptés, alors changez.

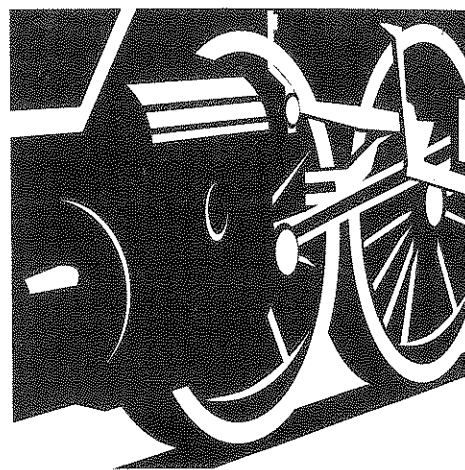
Trouver votre nouveau rythme

Une fois que vos tâches quotidiennes sont devenues routinières, il faut leur appliquer un rythme. Quand ces activités routinières ont trouvé leur rythme hebdomadaire, mensuel, trimestriel et annuel, vous ouvrez la porte à cet élan tant attendu.

Cela fonctionne comme les roues d'une locomotive. A l'arrêt, il en faut très peu pour les empêcher d'avancer — un bloc de bois de quelques centimètres placé sous la roue avant suffit à tout arrêter. Il faut une quantité considérable de vapeur pour actionner les pistons et entraîner le mouvement. Cela prend du temps. Mais une fois que le train se met à avancer, les roues

prennent un rythme. Si la pression est cont de l'élan et là, plus rien ne peut l'arrêter ! A 90 il est capable de défoncer un mur de béton en continuant sa course. Imaginer votre locomotive impossible à arrêter vous aider enthousiaste et à trouver votre propre rythme.

Fig. 9



Quand vos activités et actions ont trouvé un rythme, ouvrez la porte à l'élan.

En plus de mes rythmes quotidiens, je j l'avance. Par exemple, pour renforcer l'obj fixé d'approfondir l'amour et la complicité mis au point un planning hebdomadaire, m Je sais, ce n'est pas très romantique. Mais

êmes mouvements semaine après semaine, au bout d'un moment d'en tirer les bienfaits et par m'ennuyer et par perdre de ma passion et pourquoi il est important de diversifier vos projets de nouveaux défis et de régulièrement apporter de nouveauté sur votre vie !

Je cherche à rendre ma vie un peu plus variée de façon hebdomadaire, mensuelle et annuelle que je ne ferais pas habituellement. Rien n'est trop tôt : goûter d'autres cuisines, visiter une destination inconnue ou m'inscrire à de nouvelles rencontres. Ce changement de rythme m'enthousiasme et passion en me présentant de nouvelles activités.

Les tâches routinières. Si quelque chose qui vous intéresse est devenu monotone ou ne vous motive plus, alors changez.

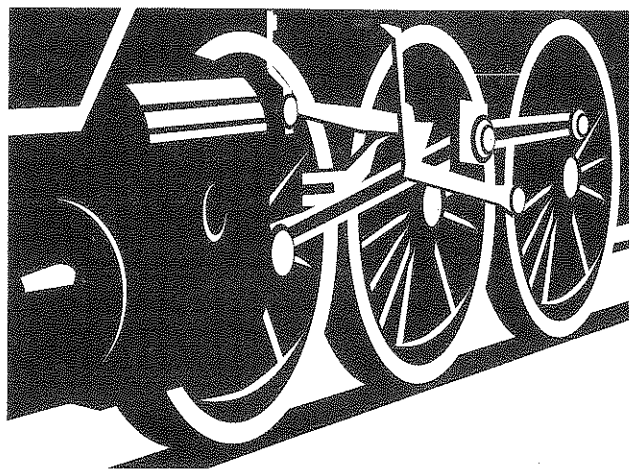
Niveau rythme

Les tâches quotidiennes sont devenues pour moi un rythme. Quand ces tâches ont trouvé leur rythme hebdomadaire, mensuel et annuel, vous ouvrez la porte à cet élan.

Comme les roues d'une locomotive. A l'arrêt, les roues empêchent d'avancer — un bloc de bois placé sous la roue avant suffit à empêcher une quantité considérable de vapeur pour entraîner le mouvement. Cela prend du temps que le train se met à avancer, les roues

prennent un rythme. Si la pression est continue, le train prend de l'élan et là, plus rien ne peut l'arrêter ! A 90 kilomètres/heure, il est capable de défoncer un mur de béton armé d'1,50 m tout en continuant sa course. Imaginer votre réussite comme une locomotive impossible à arrêter vous aidera peut-être à rester enthousiaste et à trouver votre propre rythme. Voir Figure 9

Fig. 9



Quand vos activités et actions ont trouvé un rythme, vous ouvrez la porte à l'élan.

En plus de mes rythmes quotidiens, je planifie également à l'avance. Par exemple, pour renforcer l'objectif que je me suis fixé d'approfondir l'amour et la complicité de mon mariage, j'ai mis au point un planning hebdomadaire, mensuel et trimestriel. Je sais, ce n'est pas très romantique. Mais peut-être avez-vous

Période :

Fig. 10

Tableau de fréquence hebdomadaire [EXEMPLE]

Comportement/Action	Lun	Mar	Mer	Jeu	Ven	Sam	Dim	Accompli	Objectif	Net
3 appels supplémentaires	X			X	X			3	5	<2>
3 présentations supplémentaires		X		X				2	3	<1>
30 minutes d'exercice cardiovasculaire		X			X			2	3	<1>
Séances de musculation	X	X		X				3	3	☺
Lire 10 pages d'un bon livre	X	X		X	X			4	5	<1>
Écouter 30 minutes d'un enregistrement instructif	X	X	X			X		4	5	<1>
Boire 5 litres d'eau		X	X	X		X	X	5	7	<2>
Prendre un bon petit-déjeuner	X	X		X		X		4	7	<3>
Passer du temps avec les enfants	X			X		X		3	4	<1>
Passer une soirée en amoureux avec mon conjoint					X			1	1	☺
Prier/méditer		X	X				X	3	5	<2>
Tenir un journal quotidien	X		X		X	X	X	5	5	☺
TOTAL								39	53	<14>

*S'engager, c'est faire ce que l'on a promis de faire,
bien après que ce qui nous a poussé à le dire a disparu.*

Période de _____ à _____

lorsque quelque chose compte beaucoup à
réfise rarement si vous ne l'avez pas prévue
: Ou du moins, pas avec la régularité qu'il
e un véritable rythme.

ous procédons. Le vendredi soir est
ieux. Georgia et moi sortons ou faisons
ose qui sort de l'ordinaire. A 18 heures,
he sur nos iPhones respectifs, et quoi que
ment-là, tant pis, car c'est le début officiel
nouveaux. Le samedi est notre journée en
le INTERDICTION de travailler. Bref, la
soir au dimanche matin est consacrée à
e famille. Si vous ne délimitez pas votre
les choses ont tendance à se reporter
et malheureusement, ce sont souvent les
portantes qui se trouvent reléguées au

oir, à 18 heures également, nous passons
C'est une pratique que j'ai empruntée aux
nda et Richard Eyre lors d'une interview
udio de *SUCCESS* en octobre 2009. Nous
es et des défaites de la semaine écoulée,
nous devons apporter à notre relation.
versation en nous disant mutuellement
i faites pendant la semaine et qui nous
irs bien de commencer par les choses
utiliser une idée empruntée lors d'une
field, nous nous demandons : « Sur une
nt le plus positif), comment évaluerais-
emaine ? ». Nous échangeons alors les

points positifs et les points négatifs — ce qui n'est pas toujours facile ! Puis nous parlons des ajustements à apporter en nous demandant : « Que faudrait-il pour que tu donnes 10 sur 10 à notre relation ? » A la fin de la discussion, ma femme et moi sentons tous deux que nos opinions ont été écoutées et validées, et que nous avons chacun fait état de nos observations et de nos souhaits pour la semaine suivante. C'est une expérience incroyable que je vous recommande vivement... si vous en avez le courage !

Chaque mois, Georgia et moi prévoyons également un moment unique et mémorable. Jim Rohn m'a appris que la vie n'était qu'un amas d'expériences et que nous devrions avoir pour objectif d'accroître la fréquence et l'intensité des bonnes expériences. Une fois par mois, donc, nous essayons de nous concocter une expérience des plus mémorables : faire une expédition à la montagne, partir en randonnée, conduire jusqu'à Los Angeles pour essayer un nouveau restaurant, faire du voilier dans la baie — quelque chose qui sorte de l'ordinaire et crée un souvenir indélébile.

Une fois par trimestre, nous nous accordons une sortie de deux ou trois jours. J'aime passer en revue mes objectifs et mes expériences de vie, car c'est aussi l'occasion d'observer plus en profondeur l'état de santé de notre relation. Enfin, nous partons une fois par an en vacances, sans oublier les traditionnelles périodes de fêtes, notre excursion du Nouvel An et notre rituel consistant à fixer nos objectifs. Comme vous le voyez, une fois que tous ces événements sont planifiés, vous n'avez plus à penser à ce que vous devez faire. Tout coule de source. Nous nous sommes trouvé un rythme qui nous donne de l'élan.

Etablir le suivi de votre rythme

Je vais partager avec vous un outil qui est le rythme de mes nouveaux comportements mon « Registre de fréquence » (Rhythm I) que vous le trouverez extrêmement utile. Il vous aide à boire plus d'eau, de marcher davantage, d'être plus affectueux envers votre conjoint, de choisir un comportement pour vous rapprocher — vous trouverez utile de vérifier à quelle fréquence vous mettez en pratique. Voir Figure 10. Vous pouvez obtenir une copie gratuitement sur www.TheCorporation.com.

Les rythmes de vie

Quand on met en place un nouveau comportement, on a presque toujours tendance à trop en faire, à être enthousiaste à l'idée d'implémenter une nouvelle dynamique à votre vie, mais il vous faut vous rappeler qu'il vous sera absolument possible de passer à l'étape suivante sans avoir à y revenir. Ne pensez pas à tout faire d'un coup ; allez pouvoir suivre pendant une semaine, un mois, trois mois ; pensez à une routine que vous allez maintenir tout le reste de votre vie. L'Effet cumulé des effets positifs que vous souhaitez obtenir (et d'actions) intelligents répétés régulièrement. Vous y parviendrez en adoptant les mesures appropriées les jours. Mais si vous en faites trop et trop vite.

Un ami de l'équipe de SUCCESS (dont j'ai écrit la biographie) a décidé un jour de se remettre en contact avec la photo de lui que j'avais affichée sur T

points négatifs — ce qui n'est pas toujours
rions des ajustements à apporter en nous
faudrait-il pour que tu donnes 10 sur 10 à
la fin de la discussion, ma femme et moi
nos opinions ont été écoutées et validées,
chacun fait état de nos observations et de
la semaine suivante. C'est une expérience
s recommande vivement... si vous en avez

orgia et moi prévoyons également un
mémorable. Jim Rohn m'a appris que la
las d'expériences et que nous devrions
l'accroître la fréquence et l'intensité des
Une fois par mois, donc, nous essayons
l'expérience des plus mémorables : faire
montagne, partir en randonnée, conduire
pour essayer un nouveau restaurant, faire
— quelque chose qui sorte de l'ordinaire
délébile.

stre, nous nous accordons une sortie de
me passer en revue mes objectifs et mes
r c'est aussi l'occasion d'observer plus en
nté de notre relation. Enfin, nous partons
vacances, sans oublier les traditionnelles
e excursion du Nouvel An et notre rituel
objectifs. Comme vous le voyez, une
ements sont planifiés, vous n'avez plus
devez faire. Tout coule de source. Nous
n rythme qui nous donne de l'élan.

Etablir le suivi de votre rythme

Je vais partager avec vous un outil qui m'aide à suivre le rythme de mes nouveaux comportements. Je l'ai baptisé mon « Registre de fréquence » (Rhythm Register) ; je pense que vous le trouverez extrêmement utile. Que vous décidiez de boire plus d'eau, de marcher davantage chaque jour ou d'être plus affectueux envers votre conjoint — quel que soit le comportement choisi pour vous rapprocher de votre objectif — vous trouverez utile de vérifier à quelle fréquence vous le mettez en pratique. Voir Figure 10. Vous pouvez en télécharger une copie gratuitement sur www.TheCompoundEffect.com/free.

Les rythmes de vie

Quand on met en place un nouveau comportement, on a presque toujours tendance à trop en faire. Bien sûr, je veux que vous soyez enthousiaste à l'idée d'imprimer une nouvelle dynamique à votre vie, mais il vous faut trouver un rythme qu'il vous sera absolument possible de suivre à long terme sans avoir à y revenir. Ne pensez pas à un rythme que vous allez pouvoir suivre pendant une semaine, un mois ou même trois mois ; pensez à une routine que vous allez pouvoir suivre tout le reste de votre vie. L'Effet cumulé — c'est-à-dire les effets positifs que vous souhaitez obtenir — résulte de choix (et d'actions) intelligents répétés régulièrement dans la durée. Vous y parviendrez en adoptant les mesures appropriées tous les jours. Mais si vous en faites trop et trop vite, vous échouerez.

Un ami de l'équipe de SUCCESS (dont je tairai le nom par gentillesse) a décidé un jour de se remettre en forme après avoir vu la photo de lui que j'avais affichée sur Twitter. Pour lui, c'était

une sacrée résolution. Il restait en effet assis au moins 12 heures par jour au travail, et éprouvait une aversion pour toute forme d'exercice. Il m'avait expliqué auparavant qu'il évitait même de prendre certaines assiettes dans la cuisine ou certains dossiers au bureau pour ne pas avoir à s'agenouiller ou se pencher — c'est dire combien il détestait toute activité physique. Il avait pourtant décidé de retrouver la forme. Il s'est inscrit à un club de gym, a engagé un entraîneur personnel et s'est mis à faire deux heures de sport par jour, cinq jours par semaine. « Richard (supposons qu'il s'appelle ainsi) », lui ai-je dit, « tu fais fausse route. Tu ne réussiras jamais à garder ce rythme et tu finiras par laisser tomber. Tu n'y arriveras pas de cette façon. » Il m'a assuré que non, qu'il avait changé. Même son entraîneur lui avait recommandé d'y aller fort. « Je suis déterminé », m'a-t-il dit. « Je veux pouvoir voir mes abdos. »

« Richard, quel est ton vrai objectif ? », lui ai-je demandé. Je me doutais bien qu'il ne projetait pas de poser pour un magazine de musculation.

« Je veux être svelte et en bonne santé », m'a-t-il répondu. « Pourquoi ? », lui ai-je demandé. « Pour avoir de la vitalité. Je veux rester en vie assez longtemps pour voir les enfants de mes enfants. ». Voilà, telle était sa véritable motivation : Richard souhaitait des résultats qui durent plus longtemps que ses deux semaines de vacances à la plage ; il cherchait un effet durable.

« D'accord », lui ai-je dit. « Tu m'as convaincu. Mais tu en fais trop. Au bout de deux ou trois mois de ce traitement, tu vas te dire : je ne peux pas passer deux heures à m'exercer aujourd'hui, alors tant pis. Cela se reproduira de plus en plus. De cinq jours d'entraînement par semaine, tu n'en feras plus que deux ou trois, puis tu perdras toute envie et ce sera fini. Je

sais que tu es vraiment motivé, alors voici ce que tu vas faire : pour l'instant, continue de faire tes deux heures de sport par jour pendant cinq jours [il faut beaucoup de temps pour bouger les roues de la locomotive], mais passe à une heure et quart. Cinq jours par semaine si je t'encouragerais à n'en faire que quatre pendant deux à trois mois. Ensuite, passe à trois jours par semaine au moins, quatre si tu d'attaque. Voilà le programme que je te conseille. Tu te fixes un rythme que tu ne pourras pas arrêter pour de bon. »

J'ai vraiment eu du mal à faire comprendre à Richard, tant il était gonflé à bloc. Il pensait à tenir cette nouvelle routine tout le reste de sa vie. Quelqu'un qui n'a jamais fait de sport, se met à faire deux heures de sport par jour cinq jours par semaine, le meilleur moyen d'échouer. Fixez-vous un programme que vous serez capable de suivre pendant les 50 prochaines semaines ou cinq mois. Il n'y a aucun moyen de tenir pendant un certain temps, mais vous devez vous fixer le bout du tunnel en sachant que vous pourrez un moment donné. Vous trouverez toujours une heure de libre plusieurs fois par semaine, et deux heures par jour, cinq jours par semaine. N'oubliez pas, la régularité est un élément clé.

Le pouvoir de la régularité

Je l'ai dit, en terme de discipline, s'il y a un avantage sur mes concurrents, c'est

m. Il restait en effet assis au moins 12 heures et éprouvait une aversion pour toute forme expliquée auparavant qu'il évitait même de s'assiettes dans la cuisine ou certains dossiers pas avoir à s'agenouiller ou se pencher — l détestait toute activité physique. Il avait retrouver la forme. Il s'est inscrit à un club n entraîneur personnel et s'est mis à faire par jour, cinq jours par semaine. « Richard (pelle ainsi) », lui ai-je dit, « tu fais fausse s jamais à garder ce rythme et tu finiras à n'y arriveras pas de cette façon. » Il m'a l avait changé. Même son entraîneur lui y aller fort. « Je suis déterminé », m'a-t-il voir mes abdos. »

« ton vrai objectif ? », lui ai-je demandé. qu'il ne projetait pas de poser pour un tion.

e et en bonne santé », m'a-t-il répondu. je demandé. « Pour avoir de la vitalité. ssez longtemps pour voir les enfants de lle était sa véritable motivation : Richard qui durent plus longtemps que ses deux la plage ; il cherchait un effet durable. e dit. « Tu m'as convaincu. Mais tu en leux ou trois mois de ce traitement, tu x pas passer deux heures à m'exercer ois. Cela se reproduira de plus en plus. ement par semaine, tu n'en feras plus tu perdras toute envie et ce sera fini. Je

sais que tu es vraiment motivé, alors voici ce que je te conseille : pour l'instant, continue de faire tes deux heures de sport par jour pendant cinq jours [il faut beaucoup de vapeur pour faire bouger les roues de la locomotive], mais pas plus longtemps que deux ou trois mois. Ensuite, passe à une heure par jour ou une heure et quart. Cinq jours par semaine si tu veux, même si je t'encouragerais à n'en faire que quatre jours. Continue pendant deux à trois mois. Ensuite, passe à une heure par jour, trois jours par semaine au moins, quatre si tu te sens vraiment d'attaque. Voilà le programme que je te conseille, parce que si tu te fixes un rythme que tu ne pourras pas tenir, tu finiras par arrêter pour de bon. »

J'ai vraiment eu du mal à faire comprendre ce concept à Richard, tant il était gonflé à bloc. Il pensait vraiment réussir à tenir cette nouvelle routine tout le reste de sa vie. Pour quelqu'un qui n'a jamais fait de sport, se mettre à pratiquer deux heures de sport par jour cinq jours par semaine est le meilleur moyen d'échouer. Fixez-vous un programme que vous serez capable de suivre pendant les 50 prochaines années, pas cinq semaines ou cinq mois. Il n'y a aucun mal à y aller fort pendant un certain temps, mais vous devez voir la lumière au bout du tunnel en sachant que vous pourrez ralentir le rythme à un moment donné. Vous trouverez toujours 45 minutes ou une heure de libre plusieurs fois par semaine, mais une routine de deux heures par jour, cinq jours par semaine, c'est impossible. N'oubliez pas, la régularité est un élément essentiel du succès.

Le pouvoir de la régularité

Je l'ai dit, en terme de discipline, s'il y a une chose qui me donne un avantage sur mes concurrents, c'est bien ma capacité

à agir avec régularité. Rien n'enraye autant l'élan qu'un manque de régularité. Les gens les plus passionnés, les plus ambitieux et les mieux intentionnés peuvent échouer par manque de régularité. C'est un outil puissant qui vous aidera à prendre votre envol et à atteindre vos objectifs.

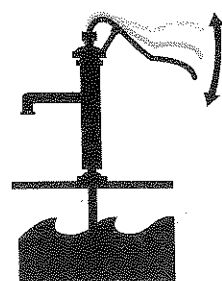
Imaginez : si vous et moi pilotons deux avions entre Los Angeles et Manhattan, mais que vous faites escale dans tous les Etats qui séparent ces deux villes pendant que je me rends directement à destination, j'aurai une grosse longueur d'avance sur vous, même si vous volez à 800 km/h et moi à 300 km/h. Le temps et l'énergie qu'il faut pour vous arrêter et repartir, et donc reprendre de l'élan à chaque fois, rendent votre trajet au moins dix fois plus long. En fait, la probabilité veut que vous n'arriveriez même pas à destination : vous tomberiez en panne de carburant (d'énergie, de motivation, de foi, de volonté) avant l'atterrissage. Il est bien plus facile et moins fatigant de décoller une seule fois et de maintenir une vitesse régulière (même si vous allez moins vite que tout le monde) sur toute la durée du trajet.

Le puits

Si vous envisagez d'interrompre vos activités routinières et votre rythme, pensez à ce que ce manque de régularité vous vaudra. Il ne vous en coûtera pas seulement les résultats immédiats, mais un effondrement total et une perte d'élan générale.

Imaginez un puits actionné manuellement, dont le tuyau achemine l'eau située à quelques mètres sous terre. Pour faire affleurer l'eau à la surface, il faut actionner le levier du puits afin de créer un appel d'air et ainsi, faire monter l'eau jusqu'au puits. Voir Figure 11.

Fig. 11



La régularité est essentielle pour obtenir et maintenir

La plupart des gens qui entreprennent quelque chose nouveau saisissent le levier et se mettent fort. Tout comme Richard, déterminé à réussir, sont enthousiastes et déterminés... et pour de plus belle. Mais au bout de quelques semaines, lorsqu'ils constatent que l'eau ne monte pas (qu'il n'y a aucun résultat) ils arrêtent tout qu'il faut du temps pour créer l'appel d'air pour monter l'eau dans le tuyau et, à terme, au bout du tourniquet, de la fusée ou de la locomotive requiert du temps, et énormément d'énergie. La plupart des gens abandonnent en cours de route. Ceux qui comprennent ce concept poursuivent le processus.

Ceux qui persévèrent et continuent de travailler finissent par voir couler quelques gouttes d'eau. Ils leur dit souvent : « Quoi ? Tant d'efforts pour quelques gouttes d'eau ? Laisse tomber ! » Beaucoup d'autres persévèrent encore.

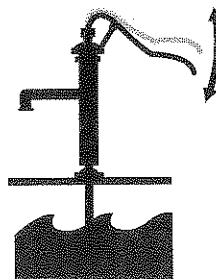
té. Rien n'enraye autant l'élan qu'un manque
 ens les plus passionnés, les plus ambitieux
 tionnés peuvent échouer par manque de
 outil puissant qui vous aidera à prendre
 indre vos objectifs.

us et moi pilotons deux avions entre Los
 an, mais que vous faites escale dans tous
 it ces deux villes pendant que je me rends
 ation, j'aurai une grosse longueur d'avance
 ous volez à 800 km/h et moi à 300 km/h.
 qu'il faut pour vous arrêter et repartir, et
 élan à chaque fois, rendent votre trajet au
 ong. En fait, la probabilité veut que vous
 s à destination : vous tomberiez en panne
 ie, de motivation, de foi, de volonté) avant
 n plus facile et moins fatigant de décoller
 n maintenir une vitesse régulière (même si
 que tout le monde) sur toute la durée du

nterrompre vos activités routinières et votre
 e ce manque de régularité vous vaudra. Il
 seulement les résultats immédiats, mais
 t une perte d'élan générale.

actionné manuellement, dont le tuyau
 quelques mètres sous terre. Pour faire
 ce, il faut actionner le levier du puits afin
 t ainsi, faire monter l'eau jusqu'au puits.

Fig. 11



La régularité est essentielle pour obtenir et maintenir l'élan.

La plupart des gens qui entreprennent quelque chose de nouveau saisissent le levier et se mettent à l'actionner très fort. Tout comme Richard, déterminé à retrouver la forme, ils sont enthousiastes et déterminés... et pompent et pompent de plus belle. Mais au bout de quelques minutes (ou quelques semaines), lorsqu'ils constatent que l'eau ne vient pas (donc, qu'il n'y a aucun résultat) ils arrêtent tout. Ils ne savent pas qu'il faut du temps pour créer l'appel d'air nécessaire à faire monter l'eau dans le tuyau et, à terme, au robinet. A l'image du tourniquet, de la fusée ou de la locomotive, rompre l'inertie requiert du temps, et énormément d'énergie et de régularité. La plupart des gens abandonnent en cours de route, mais ceux qui comprennent ce concept poursuivent leurs efforts.

Ceux qui persévèrent et continuent d'actionner le levier finissent par voir couler quelques gouttes d'eau. C'est là qu'on leur dit souvent : « Quoi ? Tant d'efforts pour trois pauvres gouttes d'eau ? Laisse tomber ! » Beaucoup abdiquent, mais d'autres persévèrent encore.

Et c'est là que, abracadabra, la magie opère : si vous continuez de pomper, vous verrez que soudain, un flux d'eau puissant et constant jaillira du puits. Ca y est, vous avez réussi ! Maintenant que l'eau coule à flots, plus besoin de pomper aussi fort ou aussi vite, cela devient même facile. Pour maintenir la pression, il vous suffit à présent d'actionner le levier *avec régularité*. C'est ça, l'Effet cumulé.

Que se passe-t-il si vous arrêtez d'actionner le levier pendant trop longtemps ? L'eau retombe et vous n'avez plus qu'à tout recommencer. Si vous essayez de pomper gentiment, vous n'aurez pas d'eau. L'élan est parti. La seule façon de faire rejaillir l'eau est de recommencer à actionner le levier très fort, comme au début. Et c'est ainsi que beaucoup de gens vivent leur vie, par à coups. On lance une nouvelle entreprise, et puis on part en vacances. On met en place une routine consistant à passer dix appels de prospection par jour, on gagne un peu d'argent et on ralentit le rythme. On est tout enthousiasmé par la mise en place de régulières soirées en amoureux avec notre conjoint, mais quelques semaines plus tard, c'est retour devant la télé à manger du popcorn sur le canapé. Je vois beaucoup de gens acheter un livre, s'inscrire à un programme ou à un séminaire et s'agiter pendant quelques semaines ou quelques mois, avant de tout arrêter et de retourner à leurs vieilles habitudes (ça vous rappelle quelqu'un ?)

Manquez ne seraient-ce que deux semaines — de séances de gym, de gestes d'affection envers votre conjoint, ou d'appels professionnels —, et vous ne perdez pas seulement les bénéfices de ces deux semaines. Si ce n'était que ça (comme le pensent la plupart des gens), ce ne serait pas très grave. Relâchez vos efforts un bref instant, et c'est tout votre élan que vous tuez. Il est mort. Et c'est une tragédie.

Gagner la course est une question de rythme la personne qui, avec suffisamment de temps que ce soit, quelle que soit la compétition, grâce et des comportements positifs appliqués ainsi que vous acquerrez l'élan nécessaire. de le garder !

Faire le bon choix, adopter des compétences, instaurer de bonnes habitudes, avec en conservant votre élan, est plus facile à dire dans le monde changeant et toujours plus, partageons actuellement avec des milliards humains. Dans le prochain chapitre, je parle d'influences qui (inconsciemment pour la favoriser ou au contraire entraver votre capacité d'influences sont puissantes, persuasives et capables à vous en servir, car dans le cas inverse, elle perdre gros. Je vais vous expliquer...

cadabra, la magie opère : si vous continuez
rez que soudain, un flux d'eau puissant et
uits. Ca y est, vous avez réussi ! Maintenant
plus besoin de pomper aussi fort ou aussi
me facile. Pour maintenir la pression, il
l'actionner le levier *avec régularité*. C'est ça,

vous arrêtez d'actionner le levier pendant
il retombe et vous n'avez plus qu'à tout
essayez de pomper gentiment, vous n'aurez
nti. La seule façon de faire rejaillir l'eau est
onner le levier très fort, comme au début. Et
p de gens vivent leur vie, par à coups. On
eprise, et puis on part en vacances. On met
nsistant à passer dix appels de prospection
peu d'argent et on ralentit le rythme. On
par la mise en place de régulières soirées
re conjoint, mais quelques semaines plus
nt la télé à manger du popcorn sur le
p de gens acheter un livre, s'inscrire à
n séminaire et s'agiter pendant quelques
nois, avant de tout arrêter et de retourner
s (ça vous rappelle quelqu'un ?)
t-ce que deux semaines — de séances
ction envers votre conjoint, ou d'appels
is ne perdez pas seulement les bénéfices
Si ce n'était que ça (comme le pensent
ne serait pas très grave. Relâchez vos
et c'est tout votre élan que vous tuez. Il
gédie.

Gagner la course est une question de rythme. Soyez la tortue,
la personne qui, avec suffisamment de temps, peut vaincre qui
que ce soit, quelle que soit la compétition, grâce à des habitudes
et des comportements positifs appliqués avec régularité. C'est
ainsi que vous acquerrez l'élan nécessaire. Ensuite, soyez sûr
de le garder !

Faire le bon choix, adopter des comportements positifs,
instaurer de bonnes habitudes, avec régularité tout en
conservant votre élan, est plus facile à dire qu'à faire. Surtout
dans le monde changeant et toujours plus complexe que nous
partageons actuellement avec des milliards d'autres êtres
humains. Dans le prochain chapitre, je parlerai des nombreuses
influences qui (inconsciemment pour la plupart) peuvent
favoriser ou au contraire entraver votre capacité à réussir. Ces
influences sont puissantes, persuasives et constantes. Apprenez
à vous en servir, car dans le cas inverse, elles peuvent vous faire
perdre gros. Je vais vous expliquer...

Laissez l'Effet cumulé se mettre à l'œuvre

Résumé des mesures à prendre

- Fixez-vous une routine pour bien commencer et conclure votre journée. Mettez au point une routine simple et à toute épreuve pour l'appliquer à votre vie.
- Distinguez trois domaines de votre vie dans lesquels vous manquez de régularité. Que vous a coûté ce manque de régularité jusqu'à présent ? Engagez-vous à être plus constant à l'avenir.
- Sur votre Registre de fréquence (Rythm Register), inscrivez une demi-douzaine de comportements clés en rapport avec vos nouveaux objectifs. Choisissez les comportements pour lesquels vous aimeriez établir une cadence et, à terme, créer un élan. Vous pouvez télécharger ce document sur www.TheCompoundEffect.com/free

CH/ LES

Vous comprenez à présent, j'espère, l'impact des choix. Même ceux qui vous semblent les plus insignifiants, une fois cumulés, peuvent avoir un impact sur votre vie. Nous avons également discuté de la responsabilité à 100 pour cent de votre vie. Vous êtes responsable des choix que vous faites et des actions que vous entreprenez. Cela dit, vous devez également reconnaître que vos comportements et vos habitudes, ainsi que les forces externes éminemment puissantes qui agissent sur leur vie, ne sont pas conscients du contrôle subtil qui mène vers vos objectifs. Pour maintenir la trajectoire, vous devez compenser ces influences afin qu'elles vous soutiennent plutôt qu'elles entravent votre réussite. Vous êtes influencé par les trois influences suivantes :

umulé se mettre à l'œuvre

mesures à prendre

routine pour bien commencer et
journee. Mettez au point une routine
e epreuve pour l'appliquer à votre vie.

s domaines de votre vie dans lesquels
de régularité. Que vous a coûté ce
alarité jusqu'à présent ? Engagez-vous à
nt à l'avenir.

re de fréquence (Rythm Register),
mi-douzaine de comportements clés
vos nouveaux objectifs. Choisissez les
pour lesquels vous aimeriez établir
terme, créer un élan. Vous pouvez
cument sur www.TheCompoundEffect.

CHAPITRE 5

LES INFLUENCES

Vous comprenez à présent, j'espère, l'importance de vos choix. Même ceux qui vous semblent les plus insignifiants, une fois cumulés, peuvent avoir un impact considérable sur votre vie. Nous avons également discuté du fait que vous êtes responsable à 100 pour cent de votre vie. Vous êtes seul responsable des choix que vous faites et des actions que vous entreprenez. Cela dit, vous devez également savoir que vos choix, vos comportements et vos habitudes sont influencés par des forces externes éminemment puissantes. Beaucoup de gens ne sont pas conscients du contrôle subtil que ces forces exercent sur leur vie. Pour maintenir la trajectoire positive qui vous mènera vers vos objectifs, vous devez comprendre et maîtriser ces influences afin qu'elles vous soutiennent, et non pas au contraire qu'elles entravent votre réussite. Ainsi, nous sommes tous touchés par les trois influences suivantes : nos apports (ce

dont nous nourrissons notre esprit), nos relations (les gens que nous fréquentons), et notre environnement (le milieu qui nous entoure).

I. Apport : vous êtes ce que vous consommez

Si vous voulez que votre corps fournisse les meilleures performances, il vous faut veiller à consommer des aliments de la plus haute qualité et à éviter la malbouffe. De même, si vous voulez que votre cerveau fonctionne au meilleur de ses capacités, il vous faut veiller encore davantage à ce dont vous le nourrissez. Le nourrissez-vous de bulletins d'information ou de sitcoms abrutissantes ? Lisez-vous les tabloïdes, ou *SUCCESS* ? Contrôler cet apport a un impact direct et quantifiable sur votre productivité et sur vos résultats.

Il est particulièrement difficile de contrôler ce dont votre cerveau se nourrit, tant il ingurgite d'informations inconscientes. Bien qu'il soit vrai que vous pouvez manger sans réfléchir, il est plus facile de faire attention à ce que vous avalez, la nourriture ne sautant pas toute seule dans votre bouche. Il faut donc rester d'autant plus vigilant à ne pas saturer votre cerveau de matériel sans intérêt, contreproductif, voire carrément destructif. Il s'agit d'un combat permanent visant à rester sélectif et à monter la garde contre toute information susceptible d'enrayer votre potentiel de créativité.

Votre cerveau n'a pas été conçu pour vous rendre heureux. Sa seule fonction est d'assurer votre survie et de répondre en cas de pénurie et d'agression. Votre cerveau est programmé pour chercher les données négatives — amenuisement des ressources, environnement destructeur, bref, tout ce qui est à même de vous blesser. Alors quand vous allumez la radio en

allant au travail et que vous vous faites bomba cambriolages, d'incendies, d'agressions ou de votre cerveau sonne l'alarme — et passera à se repaître de cet amas de peur, d'inquiétude. Même chose lorsque vous mettez les infos du travail. Encore des mauvaises nouvelles : l'esprit passera la nuit à cogiter là-dessus.

Ainsi livré à lui-même, le cerveau retourne négatives et inquiétantes nuit et jour. Nu d'ADN, mais tout le monde peut changer. Nous pouvons apprendre à notre cerveau répondre en cas d'attaque. Comment ? En nourrissant notre esprit. En étant discipliné ce que nous l'autorisons à ingurgiter.



Pour identifier l'influence qu'exerce informations et l'environnement, re Apports et influences (Input Influence) du livre, ou téléchargez-la sur www.TheCompoundEffect.com/free

Ne buvez pas une eau sale

La vie n'est que le résultat de ce que l'on attend. Quelles sont vos attentes ? Vos attentes sont tout ce que vous créez. Votre processus de pensée, la conversation que vous avez avec votre tête, est à l'origine des résultats que vous créez. La question est donc : *A quoi pensez-vous ?* Réponse : influence et oriente vos pensées ? Réponse :

ns notre esprit), nos relations (les gens que
t notre environnement (le milieu qui nous

Vous êtes ce que vous consommez

ue votre corps fournisse les meilleures
s faut veiller à consommer des aliments
lité et à éviter la malbouffe. De même, si
e cerveau fonctionne au meilleur de ses
veiller encore davantage à ce dont vous le
sez-vous de bulletins d'information ou de
? Lisez-vous les tabloïdes, ou *SUCCESS* ?
un impact direct et quantifiable sur votre
résultats.

ient difficile de contrôler ce dont votre
il ingurgite d'informations inconscientes.
vous pouvez manger sans réfléchir, il est
ntion à ce que vous avalez, la nourriture
le dans votre bouche. Il faut donc rester
ne pas saturer votre cerveau de matériel
luctif, voire carrément destructif. Il s'agit
t visant à rester sélectif et à monter la
formation susceptible d'enrayer votre

s été conçu pour vous rendre heureux.
assurer votre survie et de répondre en
ression. Votre cerveau est programmé
nées négatives — amenuisement des
ent destructeur, bref, tout ce qui est à
Alors quand vous allumez la radio en

allant au travail et que vous vous faites bombarder d'histoires de
cambriolages, d'incendies, d'agressions ou de crise économique,
votre cerveau sonne l'alarme — et passera la journée entière à
se repaître de cet amas de peur, d'inquiétude et de négativité.
Même chose lorsque vous mettez les infos du soir en rentrant
du travail. Encore des mauvaises nouvelles ? Parfait ! Votre
esprit passera la nuit à cogiter là-dessus.

Ainsi livré à lui-même, le cerveau retourne ces informations
négatives et inquiétantes nuit et jour. Nul ne *peut* changer
d'ADN, mais tout le monde peut changer de comportement.
Nous pouvons apprendre à notre cerveau à faire plus que
répondre en cas d'attaque. Comment ? En protégeant et en
nourrissant notre esprit. En étant discipliné et proactif quant à
ce que nous l'autorisons à ingurgiter.



Pour identifier l'influence qu'exercent sur vous les
informations et l'environnement, remplissez la fiche
Apports et influences (Input Influences) située à la fin
du livre, ou téléchargez-la sur [www.
TheCompoundEffect.com/free](http://www.TheCompoundEffect.com/free)

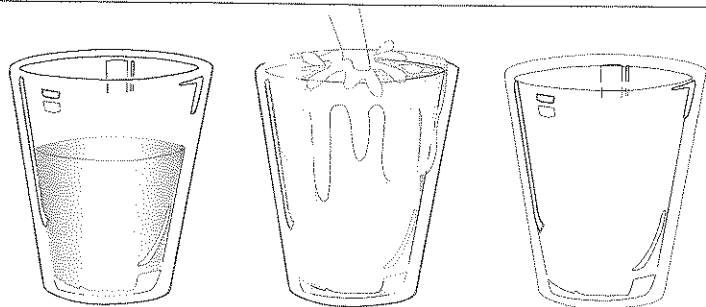
Ne buvez pas une eau sale

La vie n'est que le résultat de ce que l'on crée. Et ce sont les
attentes qui stimulent le processus de création. Alors quelles
sont vos attentes ? Vos attentes sont tout ce à quoi vous pensez.
Votre processus de pensée, la conversation qui se tient dans
votre tête, est à l'origine des résultats que vous allez chercher à
créer. La question est donc : *A quoi pensez-vous ?* Qu'est-ce qui
influence et oriente vos pensées ? Réponse : tout ce que vous

vous autorisez à entendre et à voir, tout ce dont vous nourrissez votre cerveau. Rien d'autre. Voir Figure 12.

Votre esprit ressemble à un verre vide, prêt à contenir tout ce que vous voudrez bien y verser. Si vous y versez des informations à sensation, des titres salaces et des talk-shows, vous le remplissez d'eau sale. Si votre verre est rempli d'une eau sombre, maussade et inquiétante, tout ce que vous créerez passera à travers ce filtre sale, à l'image de vos pensées

Fig. 12



Remplacez les idées négatives (l'eau sale) par des idées positives, qui vous inspirent et vous soutiennent (l'eau propre).

Vous êtes ce que vous consommez. Tout ce boucan diffusé à la radio, tous ces meurtres, ces complots, ces décès, ces crises économiques et ces conflits politiques, influencent vos pensées, qui influencent vos attentes, qui influencent votre créativité. En voilà, une mauvaise nouvelle ! Cependant, si vous passez un verre sale suffisamment longtemps à l'eau claire, vous finissez par vous retrouver avec un verre d'eau pure. Qu'est-ce qui constitue cette eau pure ? Un apport et des idées positifs, qui vous inspirent et vous soutiennent. Des histoires d'espoir et

de gens qui, en dépit des défis et des obstacles, accomplissent de grandes choses. Des stratégies visant au succès, à la santé, à l'amour et à la joie. Des idées de plus en plus d'abondance, à vous faire grandir et dépasser la personne que vous êtes. Exemples et des histoires de ce qui est bon en ce monde. C'est pour cela que nous travaillons à *SUCCESS Magazine*. Nous voulons vous offrir ces histoires, ces secrets à méditer et à examiner pour vous-même, ainsi que vos meilleurs résultats. C'est aussi pour cela que, 30 minutes par jour, je lis quelque chose qui m'inspire et m'inspire cela que j'écoute des CDs de développement personnel, ma voiture. Je lave mon verre, je nourris mon esprit. Ça donne-t-il un avantage sur celui qui lit le journal le matin, écoute les infos en allant au travail et en regardant le JT avant de se coucher ? Absolu-ment tout changer pour vous également.

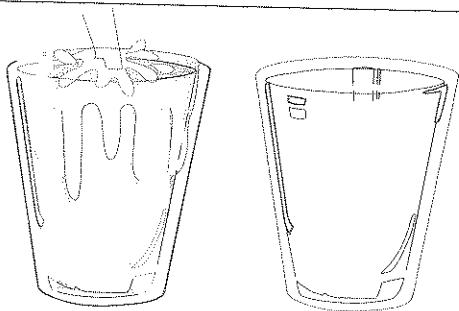
Étape numéro 1 : montez la garde

A moins que vous ne décidiez de vous installer dans une grotte ou de vivre sur une île déserte, vous ne pouvez pas éviter l'eau sale : sur les panneaux publicitaires, les télévisions des cafés et des restaurants, sur les titres des tabloïdes disposés à la caisse quand vous faites vos courses. Même vos amis, votre famille et vos propres pensées peuvent ajouter de l'eau sale à votre verre.

Cela ne signifie pas que vous ne pouvez rien faire pour limiter votre exposition à tout cela. Vous ne pouvez peut-être pas éviter les tabloïdes

ndre et à voir, tout ce dont vous nourrissez l'autre. Voir Figure 12.

semble à un verre vide, prêt à contenir adrez bien y verser. Si vous y versez des tion, des titres salaces et des talk-shows, l'eau sale. Si votre verre est rempli d'une le et inquiétante, tout ce que vous créez ltre sale, à l'image de vos pensées



égatives (l'eau sale) par des idées positives, ous soutiennent (l'eau propre).

ous consommez. Tout ce boucan diffusé urtres, ces complots, ces décès, ces crises nflits politiques, influencent vos pensées, entes, qui influencent votre créativité. En ouvelle ! Cependant, si vous passez un nt longtemps à l'eau claire, vous finissez ec un verre d'eau pure. Qu'est-ce qui e ? Un apport et des idées positifs, qui s soutiennent. Des histoires d'espoir et

de gens qui, en dépit des défis et des obstacles, réussissent de grandes choses. Des stratégies visant au succès, à la prospérité, à la santé, à l'amour et à la joie. Des idées destinées à produire encore plus d'abondance, à vous faire grandir, vous épanouir et dépasser la personne que vous êtes aujourd'hui. Des exemples et des histoires de ce qui est bon, bien, et possible en ce monde. C'est pour cela que nous travaillons si dur, chez *SUCCESS Magazine*. Nous voulons vous montrer ces exemples, ces histoires, ces secrets à méditer et à exploiter pour vous améliorer vous-même, ainsi que votre vision du monde et vos résultats. C'est aussi pour cela que, 30 minutes matin et soir, je lis quelque chose qui m'inspire et m'instruit, et c'est pour cela que j'écoute des CDs de développement personnel dans ma voiture. Je lave mon verre, je nourris mon esprit. Cela me donne-t-il un avantage sur celui qui lit le journal dès qu'il se lève, écoute les infos en allant au travail et en rentrant chez lui, et regarde le JT avant de se coucher ? Absolument ! Et cela peut tout changer pour vous également.

Etape numéro 1 : montez la garde

A moins que vous ne décidiez de vous terrer dans une grotte ou de vivre sur une île déserte, vous serez confronté à de l'eau sale : sur les panneaux publicitaires, sur les écrans de télé des cafés et des restaurants, sur les titres choquants des tabloïdes disposés à la caisse quand vous faites vos courses, etc. Même vos amis, votre famille et vos propres pensées négatives peuvent ajouter de l'eau sale à votre verre.

Cela ne signifie pas que vous ne pouvez pas prendre des mesures pour limiter votre exposition à toute cette saleté. Vous ne pouvez peut-être pas éviter les tabloïdes vendus à la caisse,

mais vous pouvez annuler vos abonnements. Vous pouvez refuser d'écouter la radio sur votre trajet et choisir d'écouter à la place un CD instructif. Vous pouvez éteindre les infos du soir et, à la place, parler à vos proches. Vous pouvez n'enregistrer que les programmes que vous trouvez véritablement éducatifs et enrichissants — et zapper les publicités destinées à vous donner l'impression d'être inadapté ou de manquer de quelque chose à moins d'acheter tout un tas d'objets inutiles.

Je n'ai pas vraiment grandi avec la télévision. Je me souviens avoir regardé quelques fois *Solid Gold*² et *L'Agence tous risques* (vous vous souvenez ?), mais la télé n'occupait pas une place importante dans notre vie de famille. J'ai pourtant réussi à m'épanouir sans elle, et j'ai une approche plus objective quand il m'arrive de regarder un programme à la télé. Bien sûr, je ris moi aussi aux blagues des sitcoms mais j'en sors avec la même sensation d'indigestion que si j'avais mangé quelque chose de malsain dans un fast-food. Et je ne supporte pas la façon dont la publicité tente de manipuler notre psychisme, nos peurs, nos douleurs, nos besoins et nos faiblesses. Comment m'attendre à avoir une vie épanouissante si je la passe à m'imaginer que je ne suis pas assez bien comme je suis — et que je dois absolument acheter ceci ou cela pour être à la hauteur ?

On estime que les Américains (âgés de 12 ans et plus) regardent 1 704 heures de télévision par an, ce qui équivaut en moyenne à 4,7 HEURES par jour. C'est-à-dire que nous passons près de 30 pour cent de notre temps de veille à regarder la télé. Près de 33 heures — plus d'une journée entière par semaine ! Soit l'équivalent de deux mois entiers de télévision par an ! C'est incroyable ! Et les gens s'étonnent de ne rien faire de leur vie ?

² Emission musicale diffusée dans les années 80 aux Etats-Unis.

Procédez à un sevrage médiatique

Les médias adorent nous prendre en otage resté coincé sur l'autoroute dans un embouteillage de kilomètres vous mettant en retard, à vous pouvait bien se passer ? Et à finalement arriver au blocage pour vous apercevoir, bien sûr, qu'il n'y avait rien de grave ? L'accident a eu lieu il y a un moment et les accidentés ont depuis été déplacés sur le bord de la route. Vous avez été obligé de rouler à 5 km/h simplement pour voir d'éventuels blessés. Vous êtes irritant. Mais que faites-vous lorsque vous passez à hauteur de l'accident ? Vous ralentissez la route des yeux et vous aussi, vous tendez l'oreille pour apercevoir quelque chose !

Pourquoi des gens bien sous tous rapports se laissent-ils prendre en otage par quelque chose d'aussi tragique et grotesque que la télévision ? C'est comme si, à notre patrimoine génétique, aux restes de la survie préhistorique, nous ne pouvions pas résister. Même si nous souhaitons éviter toute névrose, nous sommes rompus à un positivisme à toute épreuve, nous ne pouvons pas résister à un peu de sensationnalisme, nous ne pouvons pas résister à un peu de sensationnalisme bien compris. Ils connaissent notre nature, nous-mêmes. Ils ont toujours utilisé des techniques pour attirer notre attention. Mais de nos jours, avec les trois chaînes d'information et quelque chose de plus, il y en a des centaines, émettant 24 heures sur sept. Les quelques journaux papier ont été remplacés par des infinités de liens Internet qui viennent jusqu'à nous sur nos téléphones portables. Ils nous livrent une telle concurrence pour attirer notre attention.

annuler vos abonnements. Vous pouvez cliquer sur votre trajet et choisir d'écouter à la radio. Vous pouvez éteindre les infos du soir pour ne pas déranger vos proches. Vous pouvez n'enregistrer que les programmes que vous trouvez véritablement éducatifs et sauter les publicités destinées à vous vendre des produits qui sont soit inadaptés ou de manquer de quelque chose et tout un tas d'objets inutiles.

J'ai grandi avec la télévision. Je me souviens d'avoir vu *Solid Gold*² et *L'Agence tous risques* (vous savez, la télé n'occupait pas une place importante dans ma vie). J'ai pourtant réussi à m'épanouir sans la télévision. Plus objective quand il m'arrive de regarder la télévision. Bien sûr, je ris moi aussi aux blagues des humoristes avec la même sensation d'indigestion que si j'avais mangé de malsain dans un fast-food. Et je ne suis pas sûr que la publicité tente de manipuler notre esprit, nos douleurs, nos besoins et nos faiblesses. J'ai eu une vie épanouissante si je la passe sans la télévision. Je ne suis pas assez bien comme je suis — et que faire de ceci ou cela pour être à la hauteur ?

En France, les Américains (âgés de 12 ans et plus) regardent en moyenne 2 heures de télévision par jour, ce qui équivaut en France à 12 heures par jour. C'est-à-dire que nous passons plus de notre temps de veille à regarder la télé. Plus d'une journée entière par semaine ! Plus de 10 mois entiers de télévision par an ! C'est étonnant de ne rien faire de leur vie ?

En France, dans les années 80 aux Etats-Unis.

Procédez à un sevrage médiatique

Les médias adorent nous prendre en otages. Etes-vous déjà resté coincé sur l'autoroute dans un embouteillage de plusieurs kilomètres vous mettant en retard, à vous demander ce qu'il pouvait bien se passer ? Et à finalement arriver à l'endroit du blocage pour vous apercevoir, bien sûr, qu'il n'y avait rien du tout ? L'accident a eu lieu il y a un moment déjà et les véhicules accidentés ont depuis été déplacés sur le bas-côté. Vous avez été obligé de rouler à 5 km/h simplement parce que les gens ont ralenti pour voir d'éventuels blessés. Voilà qui est vraiment irritant. Mais que faites-vous lorsque votre propre voiture passe à hauteur de l'accident ? Vous ralentissez, vous quittez la route des yeux et vous aussi, vous tendez la tête pour essayer d'apercevoir quelque chose !

Pourquoi des gens bien sous tous rapports tiennent-ils à voir quelque chose d'aussi tragique et grotesque ? Nous le devons à notre patrimoine génétique, aux restes de notre instinct de survie préhistorique. Nous ne pouvons pas nous en empêcher. Même si nous souhaitons éviter toute négativité, et sommes rompus à un positivisme à toute épreuve, notre nature profonde ne peut résister à un peu de sensationnalisme. Les médias l'ont bien compris. Ils connaissent notre nature, parfois mieux que nous-mêmes. Ils ont toujours utilisé des titres choquants pour attirer notre attention. Mais de nos jours, cela ne se limite plus à trois chaînes d'information et quelques stations de radio ; il y en a des centaines, émettant 24 heures sur 24, sept jours sur sept. Les quelques journaux papier ont été remplacés par des infinités de liens Internet qui viennent nous débusquer jusque sur nos téléphones portables. Jamais les médias ne se sont livrés à une telle concurrence pour attirer notre attention, et

n'ont placé la barre aussi haut pour nous choquer. Ils dénichent une douzaine des événements les plus haineux, scandaleux, criminels, meurtriers, sordides et horribles qui soient chaque jour, et les étalent jusqu'à plus soif dans nos journaux, sur nos chaînes d'information et sur Internet. Pendant ce temps, pendant cette même période de 24 heures, des millions d'événements merveilleux, magnifiques, incroyables ont eu lieu. Pourtant, nous en entendons très peu parler. En étant conditionnés à ne voir que le négatif, nous créons une demande pour encore plus d'événements négatifs. Comment les informations positives peuvent-elles espérer rivaliser avec tant de racolage ?

Retournons à notre autoroute. Que se passerait-il si à la place de l'accident sur le côté de la route, se trouvait le coucher de soleil le plus magnifique que l'on ait jamais vu ? Les automobilistes ralentiraient-ils ? Non. Comme je l'ai constaté des tas de fois, ils continueraient de foncer.

Le grand danger des médias, c'est qu'ils transmettent une vision pervertie du monde. En se concentrant à répétition sur des messages négatifs, notre esprit finit par croire qu'il s'agit là de la seule réalité. Cette vision du monde, négative, déformée et étriquée, a une grave influence sur votre potentiel de créativité, et risque même de le paralyser.

Mon filtre anti-négativité

Je vais vous confier comment je m'y prends pour protéger mon mental. Mais je vous préviens, j'ai un régime particulièrement rigoureux. Vous voudrez peut-être l'adapter à vos préférences, mais en ce qui me concerne, ce système a fait ses preuves.

Vous l'aurez deviné, je ne suis *jamais* les informations à la télévision ou à la radio et je ne lis aucun journal et aucun magazine

d'information. 99 pour cent de ces informations n'ont aucun rapport avec ma vie, mes objectifs et les innovations de mon domaine qui, *elles* voir avec mes intérêts et mes objectifs. Les informations utiles sont ainsi automatiquement isolées. Je m'évite d'avoir de la boue dans mon verre. La plupart des gens perdent des heures à parcourir du matériel sans intérêt qui les empêche de réfléchir. L'esprit, je reçois les informations les plus précieuses au besoin, en moins de 15 minutes par jour.

Etape numéro 2 : inscrivez-vous à « l'université »

Mais ce n'est pas tout, d'éliminer les mauvaises influences, vous devez vous diriger vers la bonne voie, vous devez vous améliorer par le bon. Ma voiture ne fonctionne plus, j'ai besoin de choses : de l'essence, et une discothèque : des choses instructives que j'écoute en conduisant. Un professeur a parcouru plus de 19 000 kilomètres en voiture et a économisé des heures de potentiel purificateur ! C'est E. J. Corey qui m'a appris à transformer ma voiture en salle de classe. Il m'a expliqué qu'en écoutant des CDs instructives pendant les temps de transport, je pouvais bénéficier de deux semestres d'enseignement supérieur. Pensez-y, optimisez le temps que vous passez en voiture à écouter la radio et vous pourriez obtenir un doctorat en leadership, en vente, en conseil, en relations — ou en quoi que ce soit d'autre. Cette stratégie, alliée à votre routine de lecture, vous libère du reste du troupeau — à coups de CD, de

aussi haut pour nous choquer. Ils dénichent événements les plus haineux, scandaleux, sordides et horribles qui soient chaque jour jusqu'à plus soif dans nos journaux, sur nos onnettes et sur Internet. Pendant ce temps, pendant ces 24 heures, des millions d'événements fâcheux, incroyables ont eu lieu. Pourtant, nous ne pouvons pas en parler. En étant conditionnés à ne nous créer une demande pour encore plus d'infos. Comment les informations positives peuvent-elles rivaliser avec tant de racolage ?

Sur l'autoroute. Que se passerait-il si à la place de la route, se trouvait le coucher de soleil que l'on ait jamais vu ? Les automobilistes ne s'arrêtent pas. Comme je l'ai constaté des tas de fois, ils ne voient rien.

Les médias, c'est qu'ils transmettent une vision du monde. En se concentrant à répétition sur la vision du monde, négative, déformée et influencent sur votre potentiel de créativité, ils paralyseront.

Créativité

Comment je m'y prends pour protéger mon potentiel créatif, j'ai un régime particulièrement strict. Je peux peut-être l'adapter à vos préférences, mais ce système a fait ses preuves.

En fait, je ne suis jamais les informations à la télévision. Je ne lis aucun journal et aucun magazine

d'information. 99 pour cent de ces informations n'ont de toute façon aucun rapport avec ma vie, mes objectifs, mes rêves et mes ambitions. J'ai installé un flux RSS qui m'envoie les nouvelles et les innovations de mon domaine qui, elles, ont directement à voir avec mes intérêts et mes objectifs. Les informations qui me sont utiles sont ainsi automatiquement isolées du reste, ce qui m'évite d'avoir de la boue dans mon verre d'eau. Tandis que la plupart des gens perdent des heures à parcourir des tonnes de matériel sans intérêt qui les empêche de réfléchir et leur brouille l'esprit, je reçois les informations les plus productives, quand j'en ai besoin, en moins de 15 minutes par jour.

Etape numéro 2 : inscrivez-vous à « l'université ambulante »

Mais ce n'est pas tout, d'éliminer les apports négatifs. Pour vous diriger vers la bonne voie, vous devez remplacer le mauvais par le bon. Ma voiture ne fonctionne pas sans deux choses : de l'essence, et une discothèque perpétuelle de CDs instructifs que j'écoute en conduisant. Un Américain moyen parcourt plus de 19 000 kilomètres en voiture par an. Soit 300 heures de potentiel purificateur ! C'est Brian Tracy qui m'a appris à transformer ma voiture en salle de classe ambulante. Il m'a expliqué qu'en écoutant des CDs instructifs durant mon temps de transport, je pouvais bénéficier de l'équivalent de deux semestres d'enseignement supérieur — chaque année. Pensez-y, optimisez le temps que vous perdez couramment à écouter la radio et vous pourriez obtenir l'équivalent d'un doctorat en leadership, en vente, en construction de richesse, en relations — ou en quoi que ce soit d'autre qui vous intéresse. Cette stratégie, alliée à votre routine de lecture, vous séparera du reste du troupeau — à coups de CD, de DVD ou de livres.

II. Relations : qui vous influence ?

Qui se ressemble s'assemble. Les gens avec qui vous avez l'habitude de vous associer constituent votre « groupe de référence ». A en croire les recherches du Pr David McClelland, socio-psychologue à l'université de Harvard, votre « groupe de référence » détermine près de 95 pour cent de votre réussite ou de votre échec.

Avec qui passez-vous le plus de temps ? Qui sont les gens que vous admirez le plus ? Ces deux groupes de personnes sont-ils exactement les mêmes ? Si ce n'est pas le cas, pourquoi ? Jim Rohn m'a appris que nous « devenons » la moyenne des cinq personnes avec lesquelles nous passons le plus de temps. Pour Rohn, notre niveau de santé, de comportement et de salaire correspond à celui des gens qui nous entourent. Ceux avec qui nous passons le plus de temps déterminent le type de conversations qui suscitent notre intérêt, et le genre de comportements et d'opinions auxquels nous sommes régulièrement exposés. A terme, nous commençons à manger comme eux, à parler comme eux, à lire la même chose qu'eux, à penser comme eux, à regarder la même chose qu'eux, à traiter les gens comme eux, et même à nous habiller comme eux. Le plus amusant, c'est que bien souvent, nous ne sommes absolument pas conscients des similarités qui nous unissent à ce cercle de cinq personnes.

Comment se fait-il que nous n'en soyons pas conscients ? Parce que cela ne se fait pas en un instant, ces associations se font progressivement. Leur influence est si subtile qu'elle revient à nager dans l'océan en ayant l'impression de faire du sur place, avant de lever la tête et de se rendre compte que le courant nous a imperceptiblement poussé à un kilomètre du rivage.

Par exemple, vos amis ont pour habitude des amuse-gueules ou des cocktails avant et souvent avec eux, vous vous retrouvez rapidement grignoter des chips en buvant une autre bière de vin pour les accompagner. Pendant ce temps, ils commandent des plats diététiques en parlant de leurs ambitions professionnelles, et vous intégrez leurs comportements et leurs habitudes qu'ils lisent, vous partagez les mêmes sujets, vous regardez les films qui les intéressent, vous allez aux mêmes lieux qu'ils vous recommandent. L'influence positive ou négative, est si subtile qu'elle est incroyablement efficace. Alors méfiez-vous ! Vous ne pouvez pas vivre une vie positive en fréquentant des gens négatifs.

Alors, en termes de salaire, de santé ou de bonheur, quelle est la moyenne des cinq personnes avec lesquelles vous passez le plus de temps ? Si la réponse est négative, trouvez la meilleure façon de vous rapprocher de ce cercle de personnes qui possèdent déjà les qualités que vous voulez. Ne passez pas la plus grande partie de votre vie à essayer de devenir comme eux, mais de passer la plus grande partie de votre vie avec eux. Les personnes qui possèdent déjà les qualités que vous voulez, vous inspireront. Vous constaterez alors que leur influence est en faveur, et non pas l'inverse. Les comportements que vous adoptez en fréquentant ces personnes qui ont aidé ces personnes à acquérir le succès, vous aideront peu à peu à prendre la plus grande partie de votre vie que vous voulez. Les personnes qui possèdent déjà les qualités que vous voulez, vous inspireront suffisamment longtemps, et vous serez en mesure d'obtenir les mêmes résultats.

Si vous ne l'avez pas déjà fait, notez le nom des personnes avec lesquelles vous voyez le plus. Ecrivez également les principales qualités qu'elles soient positives ou négatives, et notez qui sont ces personnes : votre conjoint, vos amis, vos collègues, vos parents, vos enfants, vos frères et sœurs, vos voisins, vos amis d'enfance, vos amis d'université, vos amis d'aujourd'hui, vos amis de demain.

ns : qui vous influence ?

assemble. Les gens avec qui vous avez associé constituent votre « groupe de ». Les recherches du Pr David McClelland, université de Harvard, votre « groupe de » près de 95 pour cent de votre réussite ou

as le plus de temps ? Qui sont les gens plus ? Ces deux groupes de personnes mêmes ? Si ce n'est pas le cas, pourquoi ? que nous « devenons » la moyenne avec lesquelles nous passons le plus de tre niveau de santé, de comportement id à celui des gens qui nous entourent. Passons le plus de temps déterminent le qui suscitent notre intérêt, et le genre : d'opinions auxquels nous sommes . A terme, nous commençons à manger comme eux, à lire la même chose qu'eux, à regarder la même chose qu'eux, à eux, et même à nous habiller comme c'est que bien souvent, nous ne sommes ents des similarités qui nous unissent à nes.

que nous n'en soyons pas conscients ? it pas en un instant, ces associations se leur influence est si subtile qu'elle revient ayant l'impression de faire du sur place, de se rendre compte que le courant nous oussé à un kilomètre du rivage.

Par exemple, vos amis ont pour habitude de commander des amuse-gueules ou des cocktails avant dîner. Si vous sortez souvent avec eux, vous vous retrouvez rapidement vous aussi à grignoter des chips en buvant une autre bière ou un autre verre de vin pour les accompagner. Pendant ce temps, vos autres amis commandent des plats diététiques en parlant de leurs lectures et de leurs ambitions professionnelles, et vous commencez à intégrer leurs comportements et leurs habitudes. Vous lisez ce qu'ils lisent, vous partagez les mêmes sujets de conversation, vous regardez les films qui les intéressent et vous visitez les lieux qu'ils vous recommandent. L'influence de vos amis, positive ou négative, est si subtile qu'elle a toujours un impact incroyable. Alors méfiez-vous ! Vous ne pouvez pas mener une vie positive en fréquentant des gens négatifs.

Alors, en termes de salaire, de santé ou de comportements, quelle est la moyenne des cinq personnes avec lesquelles vous passez le plus de temps ? Si la réponse vous fait peur, la meilleure façon de vous rapprocher de ce que vous désirez est de passer la plus grande partie de votre temps en compagnie de personnes qui possèdent déjà les qualités auxquelles vous aspirez. Vous constaterez alors que leur influence agit en votre faveur, et non pas l'inverse. Les comportements et les attitudes qui ont aidé ces personnes à acquérir le succès que vous admirez feront peu à peu partie de votre vie quotidienne. Fréquentez-les suffisamment longtemps, et vous serez vous aussi à même d'obtenir les mêmes résultats.

Si vous ne l'avez pas déjà fait, notez le nom des cinq personnes que vous voyez le plus. Ecrivez également leurs caractéristiques principales, qu'elles soient positives ou négatives. Peu importe qui sont ces personnes : votre conjoint, votre frère, votre voisin

ou votre assistant. Maintenant, établissez leur moyenne. Quelle est leur moyenne de santé, leur moyenne financière, leur moyenne en termes de relations ? Étudiez les résultats et demandez-vous : « Cette liste me convient-elle ? Est-ce la direction que je souhaite donner à ma vie ? »

Il est temps de réévaluer vos rapports avec les gens qui vous entourent et leur ordre de priorité. Les relations que vous entretenez avec eux peuvent en effet vous enrichir, vous appauvrir ou vous laisser sur le carreau. Maintenant que vous avez commencé à réfléchir à ces relations, allez plus loin. Comme Jim Rohn me l'a appris, il peut être utile des les évaluer et de les classer en trois catégories : les dissociations, les relations à restreindre, et les relations à cultiver.



Pour évaluer vos relations actuelles, remplissez la fiche Evaluation des relations (Association Evaluator) située à la fin du livre, ou téléchargez-la sur www.TheCompoundEffect.com/free73, or download at www.TheCompoundEffect.com/free

Les dissociations

Vous surveillez les influences auxquelles vos enfants sont exposés, et les gens qu'ils fréquentent. Vous êtes conscient du fait que ces gens peuvent avoir un impact sur vos enfants et sur leurs choix. Ce même principe s'applique à vous, et vous le savez bien. Il y a des gens avec lesquels vous devriez couper les ponts. Complètement. Ce n'est pas facile, mais c'est essentiel. Vous devez choisir de ne plus laisser certaines influences négatives vous affecter. Déterminez la qualité de vie que vous

souhaitez obtenir, et entourez-vous de gens soutiennent cette vision.

Moi-même, j'éloigne de ma vie les gens de l'avant et de vivre de façon positive. Mais que vous entretenez avec les gens est un problème de haleine. Certains peuvent me trouver trop égard, mais je préfère être ainsi. J'ai été amé quelque'un que j'appréciais beaucoup, mais c économique a frappé, passait son temps à l'horreur de la situation et sur les difficultés. J'ai fini par lui dire : « Ecoute, il faut que tu la situation de manière aussi négative. C' cherches à tout prix à te conforter dans l'ic est catastrophique. » Il a persisté à vouloir à tout prix, et j'ai finalement décidé de rom professionnelle.

Lorsque vous ferez le choix, difficile, de d entre vous et ceux qui vous tirent vers apercevrez qu'ils tenteront de vous en er ceux qui sont le plus proches de vous. Votre une vie plus positive, plus ciblée, ne sera e inverse de leurs mauvaises décisions. Vo à l'aise, et ils tenteront de vous ramener : résistance ne signifie pas qu'ils ne vous ain vous souhaitent pas ce qu'il y a de meilleur même pas de vous, mais de leur propre pe culpabilité à l'idée d'avoir fait de mauvais c de discipline. Sachez donc qu'il ne sera pas ponts.

Maintenant, établissez leur moyenne. Quelle est leur moyenne de santé, leur moyenne financière, leur moyenne de relations ? Étudiez les résultats. Cette liste me convient-elle ? Est-ce la liste que je veux donner à ma vie ? »

Évaluez vos rapports avec les gens qui ont une haute priorité. Les relations que vous avez avec eux peuvent en effet vous enrichir, vous aider à avancer sur le carreau. Maintenant que vous avez choisi ces relations, allez plus loin. Comme vous l'avez vu, il peut être utile de les évaluer et de les classer en catégories : les dissociations, les relations à éviter, les relations à cultiver.

Évaluez vos relations actuelles, remplissez la section des relations (Association Evaluator) à la fin du livre, ou téléchargez-la sur www.CompoundEffect.com/free73, or download at CompoundEffect.com/free

influences auxquelles vos enfants sont exposés. Ils fréquentent. Vous êtes conscient du fait qu'ils ont un impact sur vos enfants et que ce principe s'applique à vous, et vous le savez. Les personnes avec lesquelles vous devriez couper les ponts. Ce n'est pas facile, mais c'est essentiel. Vous ne pouvez plus laisser certaines influences. Déterminez la qualité de vie que vous

souhaitez obtenir, et entourez-vous de gens qui représentent et soutiennent cette vision.

Moi-même, j'éloigne de ma vie les gens qui refusent d'aller de l'avant et de vivre de façon positive. Modifier les relations que vous entretenez avec les gens est un processus de longue haleine. Certains peuvent me trouver trop rigoureux à cet égard, mais je préfère être ainsi. J'ai été amené à travailler avec quelqu'un que j'appréciais beaucoup, mais qui, dès que la crise économique a frappé, passait son temps à se concentrer sur l'horreur de la situation et sur les difficultés de son entreprise. J'ai fini par lui dire : « Écoute, il faut que tu cesses de présenter la situation de manière aussi négative. C'est à croire que tu cherches à tout prix à te conforter dans l'idée que la situation est catastrophique. » Il a persisté à vouloir noircir le tableau à tout prix, et j'ai finalement décidé de rompre notre relation professionnelle.

Lorsque vous ferez le choix, difficile, de dresser des barrières entre vous et ceux qui vous tirent vers le bas, vous vous apercevrez qu'ils tenteront de vous en empêcher — surtout ceux qui sont le plus proches de vous. Votre décision de mener une vie plus positive, plus ciblée, ne sera en effet que le reflet inverse de leurs mauvaises décisions. Vous les mettrez mal à l'aise, et ils tenteront de vous ramener à leur niveau. Leur résistance ne signifie pas qu'ils ne vous aiment pas ou qu'ils ne vous souhaitent pas ce qu'il y a de meilleur — en fait, il ne s'agit même pas de vous, mais de leur propre peur et de leur propre culpabilité à l'idée d'avoir fait de mauvais choix et de manquer de discipline. Sachez donc qu'il ne sera pas facile de couper les ponts.

Les relations à restreindre

Il y a des gens avec qui vous pouvez passer trois heures, mais pas trois jours. D'autres avec qui vous pouvez passer trois minutes, mais pas trois heures. N'oubliez jamais que l'influence de ces relations est à la fois forte et subtile. La personne avec laquelle vous marchez peut déterminer votre rythme, au propre comme au figuré. De même, vous ne pouvez qu'être influencé par les attitudes, les actions et les comportements dominants des gens avec qui vous passez du temps.

Déterminez à quel point vous pouvez « vous permettre » d'être influencé par quelqu'un. C'est difficile, je sais. J'ai moi-même dû recourir à ce procédé à plusieurs occasions, y compris avec des membres de ma famille proche. Je REFUSE cependant que les actions ou les attitudes de quelqu'un d'autre aient une influence néfaste sur moi.

Je peux passer trois minutes avec mon voisin. Pendant trois minutes, nous bavardons avec plaisir, mais nous ne discuterions pas pendant trois heures. Je peux passer trois heures avec un vieux copain du lycée, mais sûrement pas trois jours. Et puis il y a les gens avec qui je peux rester pendant quelques jours, sans pour autant partir en vacances avec eux. Évaluez vos relations et assurez-vous bien de passer le temps qu'il faut avec les bonnes personnes.

Les relations à cultiver

Nous venons de mentionner les personnes susceptibles de vous influencer négativement. À l'inverse, cherchez les personnes dotées de qualités positives dans les domaines où vous souhaitez vous-même vous améliorer — celles dont la réussite financière et professionnelle correspond à vos

ambitions, dont la façon d'élever leurs enfants, avec qui vous aimez le style de vie et avec qui vous voulez être ami. Efforcez-vous ensuite de passer plus de temps avec eux. Rejoignez les organisations, les commerces ou les lieux où ces gens ont tendance à se réunir, et vous apprendrez plus loin comment cela m'a même permis de passer du temps dans une autre ville pour passer du temps avec ces personnes — avec des résultats totalement

Vous avez constaté tout au long de ce livre que je n'ai pas d'éloges à propos de Jim Rohn. C'est mon père, Jim reste mon plus grand mentor et source d'influence. Ma relation avec Jim m'a permis de cultiver ce concept de relation à cultiver. Bien que je n'aie rencontré quelques fois et passé que peu de temps à l'écoute de nos interviews et dans les coulisses de ce que j'ai passé énormément de temps à écouter Jim ou à lire ses écrits dans mon salon. J'ai passé 1 000 heures à recevoir des instructions de mon père pour cent à travers ses livres et ses programmes intéressants, c'est que où que vous vous trouviez, vous occupiez de vos enfants ou à prendre soin de votre bureau entouré de gens avec qui vous aviez une relation ou en pleine campagne loin du moindre bruit, vous pouvez vous aussi bénéficier des enseignements de Jim pour peu que ce dernier ou cette dernière vous partage ses histoires et ses idées à disposition de vous par DVD ou podcast. Vous bénéficiez d'une source de sagesse en profit.

Si vous souhaitez une meilleure relation plus significative, demandez-vous : « Qui

streindre

ec qui vous pouvez passer trois heures, l'autres avec qui vous pouvez passer trois heures. N'oubliez jamais que l'influence la fois forte et subtile. La personne avec qui peut déterminer votre rythme, au propre même, vous ne pouvez qu'être influencé par ses actions et les comportements dominants pendant que vous passez du temps.

point vous pouvez « vous permettre » de voir quelqu'un. C'est difficile, je sais. J'ai moi-même procédé à plusieurs occasions, y compris avec ma famille proche. Je REFUSE cependant que des attitudes de quelqu'un d'autre aient une influence sur moi.

minutes avec mon voisin. Pendant trois heures avec plaisir, mais nous ne discuterions pas plus de trois heures. Je peux passer trois heures avec un ami, mais sûrement pas trois jours. Et puis même si je peux rester pendant quelques jours, je ne pourrais pas en vacances avec eux. Évaluez vos capacités de passer le temps qu'il faut avec

liver

mentionner les personnes susceptibles d'être négativement influencées. À l'inverse, cherchez les qualités positives dans les domaines de la vie — celles dont vous-même vous améliorer — celles dont la vie professionnelle correspond à vos

ambitions, dont la façon d'élever leurs enfants vous plaît, dont vous aimez le style de vie et avec qui vous aimeriez devenir ami. Efforcez-vous ensuite de passer plus de temps avec elles. Rejoignez les organisations, les commerces et les clubs de sport où ces gens ont tendance à se réunir, et nouez des amitiés. Vous verrez plus loin comment cela m'a même conduit à me rendre dans une autre ville pour passer du temps avec certaines personnes — avec des résultats totalement fortuits.

Vous avez constaté tout au long de ce livre à quel point je ne tire pas d'éloges à propos de Jim Rohn. C'est qu'en dehors de mon père, Jim reste mon plus grand mentor et ma plus grande source d'influence. Ma relation avec Jim illustre à merveille le concept de relation à cultiver. Bien que je n'aie dîné avec lui que quelques fois et passé que peu de temps à lui parler, au cours de nos interviews et dans les coulisses de quelques événements, j'ai passé énormément de temps à écouter Jim dans ma voiture ou à lire ses écrits dans mon salon. J'ai ainsi passé plus de 1 000 heures à recevoir des instructions directes de Jim, à 99 pour cent à travers ses livres et ses programmes audio. Le plus intéressant, c'est que où que vous vous trouviez — à la maison, à vous occuper de vos enfants ou à prendre soin de parents âgés, au bureau entouré de gens avec qui vous avez peu en commun, ou en pleine campagne loin du moindre immeuble — vous pouvez vous aussi bénéficier des enseignements d'un mentor, pour peu que ce dernier ou cette dernière ait mis ses pensées, ses histoires et ses idées à disposition dans un livre, sur CD, DVD ou podcast. Vous bénéficiez d'une source illimitée. Tirez-en profit.

Si vous souhaitez une meilleure relation, plus profonde, plus significative, demandez-vous : « Qui a le type de relation

que je recherche ? Comment puis-je passer du temps/plus de temps avec cette personne ? Qui puis-je rencontrer qui pourrait m'influencer de manière positive ? » Laissez son influence déteindre sur vous. Devenez ami avec la personne qui, à vos yeux, réussit le mieux dans votre domaine. Que lit-elle ? Où déjeune-t-elle ? En quoi peut-elle vous influencer ? Inscrivez-vous à des réseaux, des associations de type Toastmasters ou autres organisations de ce genre. Trouvez les organisations caritatives, les chorales, les clubs où se réunissent ceux que vous souhaitez émuler.

Trouvez-vous un compagnon d'excellence

Une autre façon de rencontrer des gens avec lesquels vous souhaiteriez entamer une relation durable est de vous associer à quelqu'un qui sera aussi déterminé que vous à étudier et à se développer. Cette personne doit être quelqu'un en qui vous avez confiance, quelqu'un qui n'aura pas peur de vous dire ce qu'il pense vraiment de vous, de vos attitudes et de votre performance. Il peut tout aussi bien s'agir d'un ami de longue date que de quelqu'un qui vous connaît très peu. L'idée est de recevoir (et de donner) un avis extérieur objectif et honnête.

Mon « compagnon d'excellence » actuel est mon bon ami Landon Taylor. Comme je l'ai déjà expliqué, nous nous appelons chaque vendredi pendant 30 minutes pour discuter de nos victoires, de nos défaites, de nos solutions et de nos trouvailles de la semaine, et pour nous dire où nous en sommes de nos projets. Me savoir redevable envers Landon m'aide à rester d'autant plus impliqué pendant toute la semaine.

Je prends note des échecs de Landon, ou des commentaires dont il a besoin, et je m'assure de lui demander, la semaine

suivante, où il en est à ce propos. Il me Nous sommes ainsi redevables l'un envers l'autre. L'exemple me demande : « Bon, tu as admis point la semaine dernière et tu t'es engagé change. Alors qu'as-tu fait cette semaine ? » En tant que directeurs, nous menons tous cela. Cela n'a donc cessé de me surprendre qu'il, malgré tout à faire cela chaque semaine, n'est pas facile. Je suis parfois au milieu de dis : « Oh, zut ! Il faut que je lui téléphone. » Au cours de notre appel, je suis vraiment heureux de cette conversation. Le simple fait de préparer à devoir réfléchir à mes principales victoires de la semaine m'apprend des choses sur moi-même. J'ai confié à Landon : « Tu sais, j'ai des tas de choses à t'écrire. J'écris un livre, je m'aperçois de beaucoup de tas de découvertes surprenantes, mais ça m'a coûté réellement la peine que je t'en parle. » « Je veux que ce soit la dernière fois que tu me racontes une chose de valable à me raconter. » Gloups m'a-t-il dit. J'ai bien reçu le message. En fait, j'ai seulement envers moi-même, en ne parvenant à une seule chose qui soit suffisamment intéressante à partager avec lui.

C'est un défi de taille que je vous propose de relever. Vous voulez une opinion franche de la part de gens qui tiennent suffisamment à vous pour dire la vérité telle qu'elle est, et posez-leur les questions. « Comment me vois-tu ? À ton avis, quels domaines dois-je m'améliorer ? »

Comment puis-je passer du temps/plus de temps ? Qui puis-je rencontrer qui pourrait m'aider ? » Laissez son influence devenir ami avec la personne qui, à vos yeux, est dans votre domaine. Que lit-elle ? Où va-t-elle ? Comment peut-elle vous influencer ? Inscrivez-vous dans les associations de type Toastmasters ou dans d'autres de ce genre. Trouvez les organisations, les clubs où se réunissent ceux que vous admirez.

Compagnon d'excellence

Rencontrer des gens avec lesquels vous pouvez établir une relation durable est de vous associer avec quelqu'un qui a aussi déterminé que vous à étudier et à travailler. Cette personne doit être quelqu'un en qui vous avez confiance, d'un qui n'aura pas peur de vous dire la vérité sur vous, de vos attitudes et de votre comportement. Il doit aussi bien s'agir d'un ami de longue date qui vous connaît très peu. L'idée est de vous faire un avis extérieur objectif et honnête. Le « Compagnon d'excellence » actuel est mon bon ami Landon. Je l'ai déjà expliqué, nous nous appelons tous les deux pendant 30 minutes pour discuter de nos problèmes, de nos solutions et de nos trouvailles. Landon nous dit où nous en sommes de nos progrès et nous aide à rester motivés envers Landon m'aide à rester motivés pendant toute la semaine. Les encouragements de Landon, ou des commentaires positifs, m'assurent de lui demander, la semaine

suivante, où il en est à ce propos. Il me rend la pareille. Nous sommes ainsi redevables l'un envers l'autre. Il peut par exemple me demander : « Bon, tu as admis t'être planté sur ce point la semaine dernière et tu t'es engagé à agir pour que ça change. Alors qu'as-tu fait cette semaine pour y remédier ? » En tant que directeurs, nous menons tous deux une vie active. Cela n'a donc cessé de me surprendre que nous réussissions malgré tout à faire cela chaque semaine, sans exception. Ce n'est pas facile. Je suis parfois au milieu de ma journée et je me dis : « Oh, zut ! Il faut que je lui téléphone. » Mais souvent, au cours de notre appel, je suis vraiment heureux que nous ayons eu cette conversation. Le simple fait de préparer cet appel et de devoir réfléchir à mes principales victoires et défaites de la semaine m'apprend des choses sur moi-même. Cette semaine, j'ai confié à Landon : « Tu sais, j'ai des tas de projets en cours. J'écris un livre, je m'aperçois de beaucoup de choses et je fais des tas de découvertes surprenantes, mais pas une seule qui vaille réellement la peine que je t'en parle. » Il m'a répondu : « Je veux que ce soit la dernière fois que tu n'aies pas quelque chose de valable à me raconter. » Gloups. « Ne triche pas », m'a-t-il dit. J'ai bien reçu le message. En fait, si je trichais, c'était seulement envers moi-même, en ne parvenant pas à identifier une seule chose qui soit suffisamment mémorable pour la partager avec lui.

C'est un défi de taille que je vous propose, si vous êtes prêt à le relever. Vous voulez une opinion franche et honnête ? Trouvez des gens qui tiennent suffisamment à vous pour vous dire la vérité telle qu'elle est, et posez-leur les questions suivantes : « Comment me vois-tu ? À ton avis, quelles sont mes forces ? Dans quels domaines dois-je m'améliorer ? À quels niveaux

ai-je tendance à saboter mes efforts ? Quelle est la chose que je devrais arrêter de faire ? Quelle est la chose que je devrais commencer à faire ? »

Investissez dans un bon mentor

Paul J. Meyer a lui aussi été mon mentor par le passé. Paul est décédé en 2009 à l'âge de 81 ans. A chaque fois que je pensais véritablement bien réussir, que je croyais avoir atteint un haut niveau, je contactais Paul — qui me faisait redescendre sur terre. L'étendue de ses activités était tout bonnement abasourdissante. J'ai passé beaucoup de temps avec lui ; Paul a acheté l'une de mes sociétés, et j'ai repris l'une des siennes. C'est un être qui a beaucoup marqué ma vie.

Au bout de deux heures passées en sa compagnie à l'entendre parler de tous ses projets, toutes ses entreprises et ses activités, j'avais mal à la tête. Tenter de comprendre ses objectifs suffisait à m'épuiser. Au bout de deux heures, j'avais besoin d'aller me coucher ! Pourtant, cette relation a développé mes perspectives car alors que je marchais encore, il était déjà en train de courir. Il m'a fait comprendre que je pouvais être bien plus ambitieux que je ne l'étais. C'est toujours bien de s'entourer de ce genre de personnes !

Nul n'est trop bon pour avoir un mentor. Lors de mon interview avec Harvey Mackay, ce dernier m'a confié : « Me croiriez-vous si je vous disais que j'ai eu 20 coaches ? Un pour m'apprendre à m'exprimer en public, un pour m'apprendre à écrire, un pour m'apprendre le sens de l'humour, un pour m'apprendre les langues étrangères, et ainsi de suite. » J'ai toujours trouvé intéressant que les gens situés au plus haut de l'échelle, ceux qui réussissent vraiment, s'avèrent être ceux qui

sont disposés à engager les meilleurs coaches formateurs. Cela prouve qu'un tel investissement

Trouver un mentor ne doit pas nécessairement être un processus mystérieux ou intimidant. En fait, c'est expliqué à quel point c'était simple (SUCCEZ) : « Il faut se souvenir qu'un mentor ne doit pas consacrer beaucoup de son temps. Les meilleurs mentors m'ont été donnés au cours d'une entrevue de déjeuner ou d'un dîner, tandis que je ne travaillais et que je demandais conseil. Vous constaterez à quel point les hommes et les femmes les plus prospères sont disposés(e)s à vous consacrer beaucoup de temps. » John Woo (septembre 2008) : « Être un mentor signifie laisser une empreinte. C'est le meilleur héritage que l'on peut laisser. C'est un processus infini. C'est la raison pour laquelle tous les matins : pour enseigner aux autres. » Il explique également qu'il ne s'agit pas d'un sens unique : « Tout individu doit être entouré de conseils. Nous nous devons de rester influencés, inspirés, modélisés et renforcés par nos mentors. »

Recrutez votre propre conseil consultatif

Déterminé à devenir plus sage, plus stratégique de manière plus efficace et à interagir plus souvent avec des leaders d'opinion, j'ai mis en place un conseil consultatif.

J'ai personnellement sélectionné une douzaine de personnes pour leurs domaines d'expertise, leur c

oter mes efforts ? Quelle est la chose que
faire ? Quelle est la chose que je devrais
»

un bon mentor

aussi été mon mentor par le passé. Paul est
e de 81 ans. A chaque fois que je pensais
ussir, que je croyais avoir atteint un haut
aul — qui me faisait redescendre sur terre.
tés était tout bonnement abasourdissante.
e temps avec lui ; Paul a acheté l'une de
oris l'une des siennes. C'est un être qui a
vie.

res passées en sa compagnie à l'entendre
ets, toutes ses entreprises et ses activités,
nter de comprendre ses objectifs suffisait
le deux heures, j'avais besoin d'aller me
e relation a développé mes perspectives
is encore, il était déjà en train de courir.
que je pouvais être bien plus ambitieux
ujours bien de s'entourer de ce genre de

pour avoir un mentor. Lors de mon
Mackay, ce dernier m'a confié : « Me
disais que j'ai eu 20 coaches ? Un pour
ner en public, un pour m'apprendre
rendre le sens de l'humour, un pour
s étrangères, et ainsi de suite. » J'ai
nt que les gens situés au plus haut de
ssent vraiment, s'avèrent être ceux qui

sont disposés à engager les meilleurs coaches et les meilleurs
formateurs. Cela prouve qu'un tel investissement est payant.

Trouver un mentor ne doit pas nécessairement être un
processus mystérieux ou intimidant. En fait, Ken Blanchard m'a
expliqué à quel point c'était simple (*SUCCESS*, janvier 2010) :
« Il faut se souvenir qu'un mentor ne doit pas forcément vous
consacrer beaucoup de son temps. Les meilleurs conseils que j'ai
reçus m'ont été donnés au cours d'entrevues brèves, d'un petit-
déjeuner ou d'un déjeuner, tandis que je racontais ce sur quoi
je travaillais et que je demandais conseil. Vous serez surpris de
constater à quel point les hommes et les femmes d'affaires les
plus prospères sont disposé(e)s à vous conseiller, si cela ne leur
prend pas beaucoup de temps. » John Wooden affirme lui aussi
que beaucoup de gens aiment jouer les mentors (*SUCCESS*,
septembre 2008) : « Être un mentor signifie laisser une véritable
empreinte. C'est le meilleur héritage que l'on puisse laisser.
C'est un processus infini. C'est la raison pour laquelle on se lève
tous les matins : pour enseigner aux autres et apprendre des
autres. » Il explique également qu'il ne s'agit pas d'un processus
à sens unique : « Tout individu doit être disposé à recevoir
des conseils. Nous nous devons de rester prêts à ce que notre
entourage influence, modèle et renforce nos vies et nos esprits. »

Recrutez votre propre conseil consultatif

Déterminé à devenir plus sage, plus stratégique, à fonctionner
de manière plus efficace et à interagir plus intensément et plus
souvent avec des leaders d'opinion, j'ai mis au point mon propre
conseil consultatif.

J'ai personnellement sélectionné une douzaine de personnes
pour leurs domaines d'expertise, leur capacité à penser de

manière créative, et/ou par respect pour qui elles sont. Une fois par semaine, je fais appel à plusieurs d'entre elles afin de solliciter leurs idées, discuter de certaines réflexions avec elles et leur demander leur opinion. Depuis que j'ai mis ce processus au point, je peux vous assurer que j'en ai tiré de réels bénéfices — bien plus que ce à quoi je m'attendais ! C'est surprenant, mais les gens les plus géniaux sont heureux de partager leur savoir si vous leur portez un intérêt véritable.

Alors, qui choisir dans votre conseil consultatif ? Entourez-vous de gens positifs qui ont atteint le niveau de réussite auquel vous aspirez. Souvenez-vous de cet adage : « Ne demandez jamais conseil à quelqu'un avec qui vous n'aimeriez pas échanger votre place. »

III. Environnement : changez de panorama, changez de perspective

Lorsque je travaillais dans l'immobilier, à l'est de la baie de San Francisco, la population que je côtoyais dans le cadre de ma vie et de mon activité professionnelle était très limitée. Je croisais toujours le même genre de personnes, opérant au même niveau. Je savais qu'il me fallait trouver un autre cercle de relations en vue de prendre la direction que je m'étais fixée.

J'ai commencé à me rendre de l'autre côté de la baie pour rejoindre Tiburon, l'un des lieux les plus riches et les plus beaux de la planète, dans le Marin County, au nord de San Francisco. Si vous êtes déjà allé à Monaco, vous aurez une idée de ce à quoi ressemble Tiburon, en beaucoup plus coquet. C'est un endroit spectaculaire. Je me rendais dans un délicieux restaurant de fruits de mer, Chez Sam, sur la jetée. La nourriture y était

merveilleuse mais surtout, le restaurant cor les plus affluents de la région.

En plus d'aller déjeuner Chez Sam pour é de relations, je m'asseyais sur la jetée et j'ob J'étais fasciné par les maisons, des demeures millions de dollars, accrochées aux falaises en particulier, attirait toujours mon attention de quatre étages dotée d'un ascenseur et d'i le toit. *Quelle est la maison idéale ?*, me den fois. *Si l'on me donnait l'une de ces maison je ?* La réponse était toujours la même : le emplacement était idéal et sa vue magnifiq loin toutes les autres.

Un jour, en rentrant de déjeuner, j'ai rer indiquant une maison à vendre, et je me s amusant d'aller y jeter un coup d'œil. J'ai sui le dédale des étroites rues côtières pour fir sommet de la colline et trouver la maison entré par une impressionnante baie vitré sur un panorama à 300 degrés, l'extrém de Tiburon, Angel Island sur l'autre rive Berkeley et l'est de la baie, le Bay Bridge et Francisco jusqu'au Golden Gate. Je me sui et j'ai regardé autour de moi. J'ai alors réali précisément dans la maison dont je rêvais C'était la maison bleue ! Je l'ai achetée sur- de mes rêves était désormais à moi !

Je n'ai pas vraiment rencontré qui que ma vie Chez Sam. Mais ce nouvel env: réel impact sur moi. Admirer toutes ces

ou par respect pour qui elles sont. Une fois j'ai fait appel à plusieurs d'entre elles afin de discuter de certaines réflexions avec elles et leur opinion. Depuis que j'ai mis ce processus en place, j'ai pu assurer que j'en ai tiré de réels bénéfices et que ça a aidé à ce que je voulais. C'est surprenant, mais ça aide vraiment à partager leur savoir si ça peut être d'un intérêt véritable.

dans votre conseil consultatif ? Entourez-qui ont atteint le niveau de réussite auquel vous vous de cet adage : « Ne demandez à personne avec qui vous n'aimeriez pas »

**ronnement : changez de
a, changez de perspective**

ais dans l'immobilier, à l'est de la baie
population que je côtoyais dans le cadre
tivité professionnelle était très limitée.
même genre de personnes, opérant au
s qu'il me fallait trouver un autre cercle
de prendre la direction que je m'étais

rendre de l'autre côté de la baie pour
des lieux les plus riches et les plus beaux
Marin County, au nord de San Francisco.
Monaco, vous aurez une idée de ce à quoi
beaucoup plus coquet. C'est un endroit
rendais dans un délicieux restaurant
Sam, sur la jetée. La nourriture y était

merveilleuse mais surtout, le restaurant comptait les résidents les plus affluents de la région.

En plus d'aller déjeuner Chez Sam pour étendre mon réseau de relations, je m'asseyais sur la jetée et j'observais les collines. J'étais fasciné par les maisons, des demeures valant plusieurs millions de dollars, accrochées aux falaises. L'une d'entre elles, en particulier, attirait toujours mon attention : une maison bleue de quatre étages dotée d'un ascenseur et d'un paratonnerre sur le toit. *Quelle est la maison idéale ?*, me demandais-je à chaque fois. *Si l'on me donnait l'une de ces maisons, laquelle choisirais-je ?* La réponse était toujours la même : la maison bleue. Son emplacement était idéal et sa vue magnifique. Elle devançait de loin toutes les autres.

Un jour, en rentrant de déjeuner, j'ai remarqué un panneau indiquant une maison à vendre, et je me suis dit que ce serait amusant d'aller y jeter un coup d'œil. J'ai suivi les panneaux dans le dédale des étroites rues côtières pour finalement atteindre le sommet de la colline et trouver la maison en question. Je suis entré par une impressionnante baie vitrée pour y découvrir sur un panorama à 300 degrés, l'extrémité de la péninsule de Tiburon, Angel Island sur l'autre rive de la baie, ainsi que Berkeley et l'est de la baie, le Bay Bridge et toute la ville de San Francisco jusqu'au Golden Gate. Je me suis rendu sur le balcon et j'ai regardé autour de moi. J'ai alors réalisé que je me trouvais précisément dans la maison dont je rêvais depuis des années ! C'était la maison bleue ! Je l'ai achetée sur-le-champ. La maison de mes rêves était désormais à moi !

Je n'ai pas vraiment rencontré qui que ce soit qui ait changé ma vie Chez Sam. Mais ce nouvel environnement a eu un réel impact sur moi. Admirer toutes ces maisons bordant les

collines a motivé mon ambition et mes rêves. Je me suis mis à travailler d'arrache-pied pour concrétiser mes rêves — et ils se sont réalisés !

Votre cœur abrite peut-être un rêve trop grand pour l'environnement dans lequel vous vous trouvez. Parfois, il faut en sortir pour réussir à réaliser ce rêve. C'est exactement comme si vous plantiez une pousse de chêne dans un pot. Une fois que la pousse prend racine, sa croissance est limitée. Il lui faut plus d'espace pour se transformer en un beau chêne. Vous aussi.

Quand je parle d'environnement, je ne parle pas que du lieu où vous vivez. Je me réfère à tout ce qui vous entoure. Créer un environnement positif sur lequel asseoir votre réussite signifie qu'il vous faut faire le tri dans votre vie. Pas seulement le tri des objets ou des éléments physiques qui vous empêchent de travailler de manière productive et efficace (même si ça aussi, c'est important !), mais aussi le tri des éléments psychiques qui vous entourent, de tout ce qui ne fonctionne pas, de tout ce qui est brisé, de tout ce qui vous hérissé le poil. Tous les aspects incomplets de votre vie vous drainent de vos forces, vous ôtent l'énergie nécessaire à votre réalisation et à votre réussite aussi sûrement qu'un vampire suce le sang. Toutes les promesses non tenues, tous les engagements et les accords non réalisés sapent votre potentiel en bloquant votre élan et en inhibant votre capacité à aller de l'avant. Tous les travaux non bouclés vous rappellent vers le passé pour que vous y mettiez un terme. Alors réfléchissez à ce que vous pouvez terminer aujourd'hui.

Par ailleurs, lorsque vous créez un environnement prêt à soutenir vos objectifs, souvenez-vous que vous n'obtenez dans la vie que ce que vous *tolérez*. C'est vrai de tous les domaines de la vie — et surtout dans vos rapports avec votre famille,

vos amis et vos collègues. Ce que vous avez se reflète également dans les situations et votre vie actuelle. En d'autres mots, *la vie ne vous accepte et que ce dont vous vous croyez capable*.

Si vous tolérez de ne pas être respecté, vous ne serez pas respecté. Si vous tolérez que les gens arrivent sans vous faire attendre, les gens arriveront en retard. Si vous tolérez d'être sous-payé et exploité, vous ne serez pas payé. Si vous tolérez que votre corps devienne fatigué et constamment malade, il le sera.

C'est fascinant à quel point la vie s'adapte à vos standards que l'on se fixe. Certaines personnes sont des victimes du comportement des autres et ne peuvent contrôler la façon dont les gens nous traitent. Nous pouvons contrôler la façon dont les gens nous traitent dans votre espace émotionnel, mental et physique. Nous pouvons avoir toute sérénité, en dehors du chaos et du désordre, ou nous pouvons nous jeter à la figure.

Si vous souhaitez instaurer une routine de rythmes et de régularité afin que la vie ne vienne pas de vous rendre visite mais s'installe durablement, faites en sorte de lui préparer un accueil accueillant qui vous aidera à vivre à un niveau élevé.

Puisque nous parlons d'excellence, dans le prochain chapitre, vous apprendrez à utiliser tout ce que vous avez appris jusqu'à présent et vous dévoilerez vos résultats. Obtenir des résultats sans fournir un tout petit effort supplémentaire, c'est de la tricherie... ou pour de la concurrence qui a dit que la vie était toujours juste ?

ambition et mes rêves. Je me suis mis à
d pour concrétiser mes rêves — et ils se

peut-être un rêve trop grand pour
lequel vous vous trouvez. Parfois, il faut
réaliser ce rêve. C'est exactement comme
un pousse de chêne dans un pot. Une fois que
sa croissance est limitée. Il lui faut plus
former en un beau chêne. Vous aussi.

Environnement, je ne parle pas que du lieu
où l'on se trouve. Créer un
sur lequel asseoir votre réussite signifie
le tri dans votre vie. Pas seulement le tri
des éléments physiques qui vous empêchent de
productive et efficace (même si ça aussi,
aussi le tri des éléments psychiques qui
ce qui ne fonctionne pas, de tout ce qui
vous hérisse le poil. Tous les aspects
vous drainent de vos forces, vous ôtent
votre réalisation et à votre réussite aussi
il suce le sang. Toutes les promesses
engagements et les accords non réalisés
en bloquant votre élan et en inhibant
le l'avant. Tous les travaux non bouclés
passé pour que vous y mettiez un terme.
que vous pouvez terminer aujourd'hui.
vous créez un environnement prêt à
souvenez-vous que vous n'obtenez dans
tolérez. C'est vrai de tous les domaines
dans vos rapports avec votre famille,

vos amis et vos collègues. Ce que vous avez décidé de tolérer
se reflète également dans les situations et les circonstances de
votre vie actuelle. En d'autres mots, *la vie ne vous donne que ce que
vous acceptez et que ce dont vous vous croyez capable.*

Si vous tolérez de ne pas être respecté, vous ne serez pas
respecté. Si vous tolérez que les gens arrivent en retard et vous
fassent attendre, les gens arriveront en retard à vos rendez-vous.
Si vous tolérez d'être sous-payé et exploité, cette situation ne
changera pas. Si vous tolérez que votre corps soit en surpoids,
fatigué et constamment malade, il le sera.

C'est fascinant à quel point la vie s'organise autour des
standards que l'on se fixe. Certaines personnes se croient
victimes du comportement des autres mais en vérité, nous
pouvons contrôler la façon dont les gens nous traitent. Protégez
votre espace émotionnel, mental et physique et vous vivrez en
toute sérénité, en dehors du chaos et du stress que le monde
vous jette à la figure

Si vous souhaitez instaurer une routine de discipline,
de rythmes et de régularité afin que l'élan ne se contente
pas de vous rendre visite mais s'installe chez vous de façon
permanente, faites en sorte de lui préparer un environnement
accueillant qui vous aidera à vivre à un niveau d'excellence.

Puisque nous parlons d'excellence, j'aimerais, dans le
prochain chapitre, vous apprendre à utiliser tout ce que vous
avez appris jusqu'à présent et vous dévoiler comment accélérer
vos résultats. Obtenir des résultats encore meilleurs en
fournissant un tout petit effort supplémentaire pourrait passer
pour de la tricherie... ou pour de la concurrence déloyale. Mais
qui a dit que la vie était toujours juste ?

Laissez l'Effet cumulé se mettre à l'œuvre

Résumé des mesures à prendre

- Identifiez l'influence que les médias et les informations ont sur votre vie. Déterminez de quelles influences il vous faut protéger votre verre (votre esprit), et comment vous allez régulièrement irriguer ce verre (toujours votre esprit) d'influences positives et optimistes. Téléchargez la fiche Apports et influences (Input Influences) sur www.TheCompoundEffect.com/free
- Évaluez vos relations actuelles. Avec qui feriez-vous mieux de limiter vos relations ? De qui feriez-vous mieux de vous dissocier complètement ? Établissez des stratégies pour étendre le réseau de vos relations. Téléchargez la fiche Evaluation de vos relations (Association Assessment) sur www.TheCompoundEffect.com/free
- Choisissez un compagnon d'excellence. Décidez à quel moment, à quelle fréquence et à quel niveau vous serez redevables l'un envers l'autre, et quelles idées vous vous attendez à ce que chacun apporte à la conversation
- Identifiez les trois domaines de votre vie que vous êtes le plus déterminé à améliorer. Engagez un mentor dans chacun de ces trois domaines. Vos mentors peuvent être des gens qui ont réussi dans le domaine qui vous intéresse et avec qui vous avez de brèves conversations, mais ils peuvent également être des experts qui ont noté leurs idées dans des livres ou les ont enregistrées sur CD.

CH

L'A

A l'époque où j'habitais à La Jolla, en Ca, régulièrement à tester mon endurance parcourant à vélo les trois kilomètres c Mount Soledad. Difficile de s'infliger vo chose de plus douloureux que l'ascensior pente bien raide. Il arrive un moment où l' l'on se retrouve nez à nez avec son véritat toutes les idées que vous aviez de vous-n et vous vous retrouvez confronté à votre se met à inventer toutes sortes d'alibis p pourquoi il serait acceptable de vous arrê là que vous vous mesurez à l'une des p existentielles qui soient : est-ce que vo la douleur, ou est-ce que vous craque: abandonnez ?

nulé se mettre à l'œuvre

mesures à prendre

ce que les médias et les informations ont sur
vez de quelles influences il vous faut protéger
sprit), et comment vous allez régulièrement
ujours votre esprit) d'influences positives et
rgez la fiche Apports et influences (Input
w.TheCompoundEffect.com/free

ons actuelles. Avec qui feriez-vous
vos relations ? De qui feriez-vous mieux
complètement ? Etablissez des stratégies
seau de vos relations. Téléchargez la
e vos relations (Association Assessment)
poundEffect.com/free

apagnon d'excellence. Décidez à quel
fréquence et à quel niveau vous serez
vers l'autre, et quelles idées vous vous
chacun apporte à la conversation

domaines de votre vie que vous êtes
à améliorer. Engagez un mentor dans
domaines. Vos mentors peuvent
nt réussi dans le domaine qui vous
si vous avez de brèves conversations,
galement être des experts qui ont noté
s livres ou les ont enregistrées sur CD.

CHAPITRE 6

L'ACCÉLÉRATION

A l'époque où j'habitais à La Jolla, en Californie, je m'amusais régulièrement à tester mon endurance et ma volonté en parcourant à vélo les trois kilomètres qui montaient jusqu'à Mount Soledad. Difficile de s'infliger volontairement quelque chose de plus douloureux que l'ascension ininterrompue d'une pente bien raide. Il arrive un moment où l'on atteint sa limite, où l'on se retrouve nez à nez avec son véritable caractère. Soudain, toutes les idées que vous aviez de vous-même sont mises à bas et vous vous retrouvez confronté à votre propre réalité. L'esprit se met à inventer toutes sortes d'alibis pratiques pour justifier pourquoi il serait acceptable de vous arrêter. C'est à ce moment-là que vous vous mesurez à l'une des plus grandes questions existentielles qui soient : est-ce que vous persévérez malgré la douleur, ou est-ce que vous craquez comme une noix et abandonnez ?

Lance Armstrong a fait la couverture de *SUCCESS* en juin 2009. Je me souviens du jour où Lance a remporté le Tour de France pour la première fois. C'étaient les étapes de montagne. Les autres coureurs ne prêtaient guère attention à Lance, qui n'avait jamais été connu pour être un très bon grimpeur. A la troisième ascension, dans la brume et sous des pluies glaciales suivies de grêle, Lance se détache de ses équipiers. Seul, il part se mesurer aux meilleurs grimpeurs de la planète. C'est la toute dernière côte, le 29^e kilomètre de l'étape de Sestrières, après cinq heures et demie d'ascension, et tous les coureurs sont exténués. Chacun d'entre eux doit puiser au plus profond de lui l'endurance et la détermination nécessaires à une telle épreuve. Chacun doit tester sa capacité à survivre à de telles difficultés, et trouver la force de continuer — qui craquera, qui ne craquera pas ?

A 8 kilomètres du finish, Lance est à 32 secondes de la tête du peloton ; autant dire une éternité quand on gravit une montagne perché sur un vélo. Au détour d'un virage, il se lève soudain de selle et fonce pour rattraper les deux meneurs — deux grimpeurs de renom. Presque littéralement à bout de force, il lance l'offensive et gagne plusieurs longueurs d'avance sur les premiers coureurs. Comme il le confiera plus tard dans son livre *It's Not About the Bike : My Journey Back to Life* (Putnam, 2000, traduit en français sous le titre *Il n'y a pas que le vélo dans la vie*) : « Quand vous ouvrez une brèche et que vos concurrents ne répondent pas, c'est révélateur : ils ne peuvent pas suivre. C'est à ce moment-là qu'il faut les dépasser. » Totale-ment épuisé, luttant pour reprendre son souffle, les bras et les jambes coupés de fatigue, Lance continue pourtant à appuyer sur les pédales. Certains tentent de le rattraper mais n'y parviennent pas.

Arrivé au finish, les bras levés en signe de victoire, toute attente qu'il remporte l'épreuve et ainsi.

Dans ce chapitre, j'aimerais vous parler de vérité et vous expliquer comment l'Effet propulser vers d'autres sphères de la réussite que vous ne l'auriez imaginé. Si vous êtes pratiqué, étudié et régulièrement fourni les vous serez vous aussi tôt ou tard confrontés au moment de vérité. C'est à ce moment-là que vous êtes, et qui vous êtes en train de devenir, là que votre croissance et votre amélioration soit vous irez de l'avant, soit vous ferez marche arrière. Soit vous grimpez tout en haut du podium pour décrocher la victoire, soit vous continuerez de faire contre mauvaise fortune bon cœur et d'applaudir les victoires des autres.

Je vais également vous montrer comment réussir en en faisant toujours un peu plus.

Les moments de vérité

« Il arrive toujours un moment où tout coureur rencontre son véritable adversaire : cet adversaire n'est autre que lui-même », autobiographie. « C'est dans mes pires moments que je suis le plus curieux et que je me demande à quoi je vais réagir. Vais-je me découvrir des forces ? Vais-je puiser au plus profond de mes forces ? »

Quand j'étais dans l'immobilier, je me confrontais à mes propres limites plusieurs fois par jour. Je vendais des numéros de propriétés qui n'étaient pas à leur juste valeur ou m'étais fait rabrouer par mon dernier

a fait la couverture de *SUCCESS* en juin du jour où Lance a remporté le Tour de France pour la première fois. C'étaient les étapes de montagne. Elles ne prêtaient guère attention à Lance, qui n'était pas connu pour être un très bon grimpeur. A la fin de la brume et sous des pluies glaciales, Lance se détache de ses équipiers. Seul, il est l'un des meilleurs grimpeurs de la planète. C'est à ce moment-là, le 29^e kilomètre de l'étape de Sestrières, à la dernière descente d'ascension, et tous les coureurs ont dû entrer en lice. Lance doit puiser au plus profond de sa détermination nécessaires à une telle performance : tester sa capacité à survivre à de telles épreuves, à avoir la force de continuer — qui craquera, qui

à la fin, Lance est à 32 secondes de la tête. Il semble lire une éternité quand on gravit une descente en vélo. Au détour d'un virage, il se lève et lance pour rattraper les deux meneurs — un effort énorme. Presque littéralement à bout de souffle, il gagne plusieurs longueurs d'avance sur ses concurrents. Comme il le confiera plus tard dans son autobiographie *The Bike : My Journey Back to Life* (Putnam), sous le titre *Il n'y a pas que le vélo dans la course*, il révèle une brèche et que vos concurrents ne peuvent pas suivre. Lance révélateur : ils ne peuvent pas suivre. Il faut les dépasser. » Totalemment épuisé, Lance souffle, les bras et les jambes coupés, mais il continue à appuyer sur les pédales. Il ne peut pas rattraper mais n'y parviennent pas.

Arrivé au finish, les bras levés en signe de victoire, c'est contre toute attente qu'il remporte l'épreuve et ainsi, le Tour de France.

Dans ce chapitre, j'aimerais vous parler de ces moments de vérité et vous expliquer comment l'Effet cumulé peut vous propulser vers d'autres sphères de la réussite — plus vite que vous ne l'auriez imaginé. Si vous êtes préparé, si vous avez pratiqué, étudié et régulièrement fourni les efforts nécessaires, vous serez vous aussi tôt ou tard confronté à votre propre moment de vérité. C'est à ce moment-là que vous saurez qui vous êtes, et qui vous êtes en train de devenir. C'est à ce moment-là que votre croissance et votre amélioration se manifesteront : soit vous irez de l'avant, soit vous ferez marche arrière ; soit vous grimpez tout en haut du podium pour décrocher la médaille, soit vous continuerez de faire contre mauvaise fortune bon cœur et d'applaudir les victoires des autres.

Je vais également vous montrer comment renforcer vos succès en en faisant toujours un peu plus que les autres.

Les moments de vérité

« Il arrive toujours un moment dans la course où un coureur rencontre son véritable adversaire, et comprend que cet adversaire n'est autre que lui-même », écrit Lance dans son autobiographie. « C'est dans mes pires moments à vélo que je suis le plus curieux et que je me demande à chaque fois comment je vais réagir. Vais-je me découvrir des faiblesses enfouies, ou vais-je puiser au plus profond de mes forces ? »

Quand j'étais dans l'immobilier, je me retrouvais confronté à mes propres limites plusieurs fois par jour. Après avoir contacté des numéros de propriétés qui n'étaient déjà plus en vente, ou m'être fait rabrouer par mon dernier prospect, j'étais tenté

d'invoquer toutes sortes d'excuses pour ne pas avoir à passer d'appel de vente et pouvoir retourner tranquillement au bureau. Quand je faisais le tour d'un quartier, par exemple, les chiens me montraient les crocs, ou je me prenais une averse. J'appelais à l'heure où les gens étaient chez eux (entre 17 et 21 heures) et me faisais souvent raccrocher au nez pour avoir interrompu leur dîner ou leur émission de télé préférée. J'aurais très bien pu faire une pause pour aller aux toilettes ou me chercher un verre d'eau. Mais au lieu d'abandonner, dès que me retrouvais confronté à ces barrières mentales et émotionnelles, je me disais que mes concurrents devaient relever les mêmes défis. Je savais qu'en persistant, je gagnerais de l'avance sur eux. Ce sont là les moments déterminants du succès et du progrès. Ce n'est pas difficile ou douloureux tant que l'on reste avec le troupeau, tant que l'on garde la même allure sans tenter de le dépasser. Le plus important n'est pas d'atteindre ses limites, mais de savoir passer outre.

Lou Holtz, le célèbre entraîneur de football américain, savait bien qu'une victoire se doit à ce que l'on fait « après ». Un jour, lors d'un match, son équipe se faisait battre 42-0 à la mi-temps. Pendant la pause, Lou a passé à ses joueurs un enregistrement montrant des efforts désespérés de blocage, de tackle et de récupération de balle. Il leur a ensuite expliqué qu'il ne les avait pas recrutés dans son équipe pour leur capacité à donner le meilleur d'eux-mêmes à chaque match, car c'est ce que fait n'importe quel joueur de n'importe quelle équipe. Il les avait recrutés au sein de son équipe à lui pour leur capacité à fournir ce petit effort supplémentaire à chaque match. C'est ce petit effort en plus, après avoir donné le meilleur de vous-même, qui fait la différence. A son retour sur le terrain, l'équipe de Lou a

remporté le match. Voilà, c'est comme cela.

Mohamed Ali était l'un des plus grands p... temps, non seulement pour sa vitesse et so... pour son esprit stratégique. Le 30 octobre 1... son titre de champion du monde des p... George Foreman dans l'un des retourneme... plus marquants de l'histoire de la boxe, au... baptisé le « Rumble in the Jungle ». Quasi... même son supporter de longue date Howa... qu'Ali a la moindre chance de gagner. Il s'e... par Joe Frazier et par Ken Norton, deux t... Foreman a mis K.-O. dès le deuxième roun... à une stratégie : il cherche le point faible du... a tendance à se fatiguer rapidement. Ali s... à forcer Foreman dans ses derniers retran... prendre l'avantage. Il recourt alors à la ta... dope » : il reste dans les cordes en se protég... que Foreman lui décoche des centaines de... rounds. Arrivé au huitième round, Forema... il a atteint ses limites. C'est alors qu'Ali t... milieu du ring.

Atteindre ses limites n'est pas un... opportunité. Pour sa deuxième tentative de... France, Lance Armstrong est encore une fo... un terrain montagneux. C'est aussi lo... glissante qu'il a chuté ce printemps-là, un... qui lui a valu une commotion cérébrale et... Et voilà qu'il pleut encore. Pourtant, au li... hésitant, Lance se dit : « C'est un temps... parce que je sais qu'aucun des autres cc

tes d'excuses pour ne pas avoir à passer
 avoir retourner tranquillement au bureau.
 our d'un quartier, par exemple, les chiens
 cs, ou je me prenais une averse. J'appelais
 s étaient chez eux (entre 17 et 21 heures)
 raccrocher au nez pour avoir interrompu
 mission de télé préférée. J'aurais très bien
 our aller aux toilettes ou me chercher un
 lieu d'abandonner, dès que me retrouvais
 es mentales et émotionnelles, je me disais
 devaient relever les mêmes défis. Je savais
 gnerais de l'avance sur eux. Ce sont là les
 ts du succès et du progrès. Ce n'est pas
 x tant que l'on reste avec le troupeau, tant
 ne allure sans tenter de le dépasser. Le
 as d'atteindre ses limites, mais de savoir

entraîneur de football américain, savait
 doit à ce que l'on fait « après ». Un jour,
 uipe se faisait battre 42-0 à la mi-temps.
 à passé à ses joueurs un enregistrement
 lésespérés de blocage, de tackle et de
 Il leur a ensuite expliqué qu'il ne les
 son équipe pour leur capacité à donner
 s à chaque match, car c'est ce que fait
 le n'importe quelle équipe. Il les avait
 équipe à lui pour leur capacité à fournir
 entaire à chaque match. C'est ce petit
 r donné le meilleur de vous-même, qui
 retour sur le terrain, l'équipe de Lou a

remporté le match. Voilà, c'est comme cela que l'on gagne.

Mohamed Ali était l'un des plus grands pugilistes de tous les temps, non seulement pour sa vitesse et son agilité, mais aussi pour son esprit stratégique. Le 30 octobre 1974, Ali reconquiert son titre de champion du monde des poids lourds contre George Foreman dans l'un des retournements de situation les plus marquants de l'histoire de la boxe, au cours de ce qui sera baptisé le « Rumble in the Jungle ». Quasiment personne, pas même son supporter de longue date Howard Cosell, ne pense qu'Ali a la moindre chance de gagner. Il s'est fait battre à la fois par Joe Frazier et par Ken Norton, deux boxeurs que George Foreman a mis K.-O. dès le deuxième round. Ali réfléchit donc à une stratégie : il cherche le point faible du jeune champion, qui a tendance à se fatiguer rapidement. Ali sait que s'il parvient à forcer Foreman dans ses derniers retranchements, il pourra prendre l'avantage. Il recourt alors à la tactique du « rope-a-dope » : il reste dans les cordes en se protégeant le visage, tandis que Foreman lui décoche des centaines de coups pendant sept rounds. Arrivé au huitième round, Foreman est à bout de force, il a atteint ses limites. C'est alors qu'Ali terrasse Foreman au milieu du ring.

Atteindre ses limites n'est pas un obstacle, c'est une opportunité. Pour sa deuxième tentative de victoire du Tour de France, Lance Armstrong est encore une fois obligé de négocier un terrain montagneux. C'est aussi lors d'une ascension glissante qu'il a chuté ce printemps-là, un jour de pluie, chute qui lui a valu une commotion cérébrale et une vertèbre cassée. Et voilà qu'il pleut encore. Pourtant, au lieu d'être inquiet ou hésitant, Lance se dit : « C'est un temps idéal pour attaquer, parce que je sais qu'aucun des autres coureurs n'est à l'aise

avec ce type de temps. Et je pense que personne n'endure la souffrance mieux que moi. C'est donc un bon jour pour moi. » Lance ne s'y trompe pas : il remporte le Tour de France pour la deuxième fois.

Quand tout va bien, que tout est facile, qu'il n'y a ni perturbations ni interruptions ni tentations, que rien ne vient entraver votre chemin, c'est aussi le moment où tout le monde réussit. Ce n'est qu'en cas de difficulté, quand les problèmes et les tentations surviennent, que vous devez alors prouver votre véritable valeur. Comme le disait Jim Rohn : « Ne priez pas pour que les choses soient plus faciles. Priez pour être meilleur que les autres. »

C'est lorsque vous atteignez vos limites - en termes de discipline, de routine, de rythme et de régularité - et que vous réussissez à franchir ces limites, que vous faites place à un nouveau « vous », plus puissant, plus triomphant, plus victorieux.

Multipliez vos résultats

J'ai une excellente opportunité à vous proposer. Nous avons déjà vu comment de la discipline et des comportements simples, cumulés sur la durée, provoquent des résultats incroyablement efficaces. Mais imaginez que vous puissiez accélérer ce processus et multiplier ces résultats. Cela vous intéresserait-il ? Je vais vous montrer comment un tout petit effort supplémentaire peut multiplier vos résultats de manière exponentielle.

Imaginez que vous suiviez un entraînement de musculation, et que vous deviez répéter un certain mouvement 12 fois. Si vous faites 12 fois le mouvement, vous remplissez les attentes de votre programme. Bravo. Continuez ainsi et vous finirez

par voir qu'une telle discipline aura de nombreux effets cumulés sur vous. Pourtant, si une fois après vos 12 répétitions, vous décidez de vous pousser un peu plus et d'en faire trois ou cinq de plus, l'impact de ces répétitions sera multiplié d'autant. Vous ne pas d'ajouter quelques mouvements à votre entraînement de ces mouvements répétés, une fois que vous avez atteint votre limite, *multiplieront* vos résultats. Vous aurez atteint votre dernière limite. La vraie croissance vient de ce que vous avez atteint cette limite.

Arnold Schwarzenegger a rendu célèbre le culturisme connu sous le nom de « principe des trichés ». Schwarzy était très à cheval : le principe en question consiste à dire qu'un maximum de mouvements atteint pour modifier la position des poignets ou se pencher un peu pour solliciter d'autres muscles et ainsi de suite. (ce qui revient à tricher un peu) permet de multiplier vos répétitions supplémentaires, et par conséquent vos résultats de façon significative (il est possible de doubler vos résultats en demandant à quelqu'un de vous pousser un peu plus sur vos derniers mouvements que vous n'auriez pu le faire autrement).

Si vous faites de la course à pied, vous savez ce que je parle. Vous atteignez le nombre de kilomètres que vous étiez fixé, vous sentez que ça brûle, vous avez atteint votre limite et pourtant, vous décidez de tenir encore un peu plus. Ce petit effort supplémentaire en plus représente en réalité une expérience qui dépasse vos limites. Vous venez de multiplier les résultats de votre entraînement.

Repensez à l'exemple du penny magique du Chapitre 1, celui dont la valeur double

ps. Et je pense que personne n'endure la
 e moi. C'est donc un bon jour pour moi. »
 pas : il remporte le Tour de France pour la

ien, que tout est facile, qu'il n'y a ni
 rptions ni tentations, que rien ne vient
 r, c'est aussi le moment où tout le monde
 cas de difficulté, quand les problèmes et
 nent, que vous devez alors prouver votre
 me le disait Jim Rohn : « Ne priez pas
 ient plus faciles. Priez pour être meilleur

atteignez vos limites - en termes de
 e, de rythme et de régularité - et que
 nchir ces limites, que vous faites place
 », plus puissant, plus triomphant, plus

ultats

pportunité à vous proposer. Nous avons
 discipline et des comportements simples,
 provoquent des résultats incroyablement
 z que vous puissiez accélérer ce processus
 tats. Cela vous intéresserait-il ? Je vais
 t un tout petit effort supplémentaire peut
 s de manière exponentielle.

suiviez un entraînement de musculation,
 péter un certain mouvement 12 fois. Si
 mouvement, vous remplissez les attentes
 Bravo. Continuez ainsi et vous finirez

par voir qu'une telle discipline aura de merveilleux résultats
 cumulés sur vous. Pourtant, si une fois arrivé à votre limite, à
 vos 12 répétitions, vous décidez de vous pousser un petit peu
 et d'en faire trois ou cinq de plus, l'impact de ces trois ou cinq
 répétitions sera multiplié d'autant. Vous ne vous contenterez
 pas d'ajouter quelques mouvements à votre entraînement. Non :
 ces mouvements répétés, une fois que vous aurez atteint votre
 limite, *multiplieront* vos résultats. Vous aurez réussi à franchir
 votre dernière limite. La vraie croissance commence *après* que
 vous avez atteint cette limite.

Arnold Schwarzenegger a rendu célèbre une méthode de
 culturisme connue sous le nom de « principe des mouvements
 trichés ». Schwarzy était très à cheval sur la technique. Le
 principe en question consiste à dire qu'une fois le nombre
 maximum de mouvements atteint pour un muscle donné,
 modifier la position des poignets ou se pencher en arrière
 pour solliciter d'autres muscles et ainsi aider le mouvement
 (ce qui revient à tricher un peu) permet de réaliser cinq ou six
 répétitions supplémentaires, et par conséquent d'améliorer les
 résultats de façon significative (il est possible de faire la même
 chose en demandant à quelqu'un de vous aider à réaliser ces
 derniers mouvements que vous n'auriez pas pu faire tout seul).

Si vous faites de la course à pied, vous savez exactement de quoi
 je parle. Vous atteignez le nombre de kilomètres que vous vous
 étiez fixé, vous sentez que ça brûle, vous avez atteint votre limite
 et pourtant, vous décidez de tenir encore un petit peu. Ce « petit
 peu » en plus représente en réalité une expansion phénoménale de
 vos limites. Vous venez de multiplier les résultats de votre course.

Repensez à l'exemple du penny magique dont je vous ai parlé
 au Chapitre 1, celui dont la valeur double chaque jour, pour

illustrer le pouvoir des petites actions cumulées. Si vous faisiez doubler la valeur de ce penny ne serait-ce qu'une fois de plus par semaine pendant cette même période de 31 jours, la valeur cumulée du penny passerait de 10 millions de dollars à 171 millions. Encore une fois, un tout petit effort supplémentaire multiplie les résultats. C'est un simple calcul mathématique.

Vous considérer comme votre plus grand adversaire est l'une des meilleures façons de multiplier vos résultats. Allez bien au-delà de vos limites. Et pour des résultats encore plus exorbitants, allez au-delà de ce que *les autres* attendent de vous — faites-en encore plus que ce qu'ils considèrent comme « suffisant ».

Allez au-delà des attentes

Oprah Winfrey³ est réputée pour dépasser de façon spectaculaire les attentes de ses spectateurs et téléspectateurs en faisant preuve d'une générosité et d'une capacité à vivre et à travailler hors du commun. Vous souvenez-vous du lancement de la 19e saison de son émission en septembre 2004 ? Dès qu'Oprah s'implique dans quelque chose, on sait que ça ne passera pas inaperçu... mais ce jour-là, elle a époustouflé tout le monde. Ce lancement a fait la une des médias et des conversations du pays tout entier pendant des jours et des jours.

Revenons en arrière.... Les membres du public sélectionnés ce jour-là l'avaient été car leurs amis et leur famille avaient expliqué qu'ils avaient désespérément besoin d'une nouvelle voiture. Oprah a donc ouvert l'émission en appelant 11 personnes à la rejoindre sur le plateau... et elle a offert à chacune d'elles une Pontiac G6 2005. Mais ce n'est pas tout : contre toute attente, elle a ensuite distribué un paquet cadeau à chacun des membres du

³ Célèbre présentatrice de talk-show aux États-Unis.

public en expliquant que l'un de ces paquets était la douzième voiture. Mais quand les spectateurs ont ouvert leur paquet, ils y ont tous trouvé une clé. Oprah a dit : « Vous avez tous gagné une voiture ! Vous avez tous gagné une voiture ! »

Bien qu'il s'agisse sans doute de l'exemple le plus célèbre, Oprah continue de dépasser nos attentes tous les jours. Lors de ses autres émissions, elle a offert une voiture à une jeune fille de 20 ans qui avait passé sa jeunesse en foyers d'adoption et refuges pour enfants. Elle lui a offert une bourse universitaire de quatre ans et 10 000 dollars de vêtements. Oprah a également offert une maison à une famille de huit enfants sur le point de se faire expulsés de leur logement pour 10 000 dollars pour payer et réparer son logement.

Vous pourriez dire « Oui, bien sûr, Oprah est une femme de ce genre de choses. » Mais en vérité, il est difficile de se trouver dans la même position qu'elle — de richesse et de notoriété — qui pourrait l'imiter mais qui ne se risquent jamais à l'imiter. C'est ce qui différencie Oprah des autres. C'est ce qui différencie Oprah de son exemple : vous pouvez en faire autant. Attendez de vous, dans tous les domaines de la vie.

Le jour où j'ai demandé ma femme, j'aurais pu faire ce que l'on attendait de moi : pour lui demander la main de sa fille. Au lieu de cela, j'ai honoré son père en préparant ma dissertation (c'est la sœur de Georgia qui me l'a traduite en français, suffisamment bien l'anglais, sans toutefois être parfaite dans cette langue. Sur tout le trajet de San Diego, j'ai répété ces mots dans ma tête :

petites actions cumulées. Si vous faisiez un penny ne serait-ce qu'une fois de plus cette même période de 31 jours, la valeur passerait de 10 millions de dollars à 171 fois, un tout petit effort supplémentaire. C'est un simple calcul mathématique. Une fois que votre plus grand adversaire est l'habitude de multiplier vos résultats. Allez bien au-delà pour des résultats encore plus exorbitants, les autres attendent de vous — faites-en ce qu'ils considèrent comme « suffisant ».

Attentes

est réputée pour dépasser de façon constante les attentes de ses spectateurs et téléspectateurs par sa générosité et d'une capacité à vivre au-delà du commun. Vous souvenez-vous du moment de son émission en septembre 2004 ? Une fois dans quelque chose, on sait que ça va... mais ce jour-là, elle a époustoufflé le public en faisant la une des médias et des réseaux sociaux pendant des jours et des jours. Ses membres du public sélectionnés ce jour-là ont tous des amis et leur famille avaient expliqué à l'avance qu'ils avaient besoin d'une nouvelle voiture. Elle leur a offert une mission en appelant 11 personnes à la rescousse... et elle a offert à chacune d'elles une nouvelle voiture. Ce n'est pas tout : contre toute attente, elle leur a offert un cadeau à chacun des membres du public. C'est un show aux Etats-Unis.

public en expliquant que l'un de ces paquets contenait la clé de la douzième voiture. Mais quand les spectateurs ont ouvert leur paquet, ils y ont tous trouvé une clé. Oprah s'est alors écriée : « Vous avez tous gagné une voiture ! Vous avez tous gagné une voiture ! »

Bien qu'il s'agisse sans doute de l'exemple le plus marquant, Oprah continue de dépasser nos attentes quasiment tous les jours. Lors de ses autres émissions, elle a réservé une surprise à une jeune fille de 20 ans qui avait passé son enfance et sa jeunesse en foyers d'adoption et refuges pour les sans-abris : elle lui a offert une bourse universitaire de quatre ans, un relookage et 10 000 dollars de vêtements. Oprah a également offert à une famille de huit enfants sur le point de se faire exproprier 130 000 dollars pour payer et réparer son logement.

Vous pourriez dire « Oui, bien sûr, Oprah peut se permettre ce genre de choses. » Mais en vérité, il existe des tas de gens qui se trouvent dans la même position qu'Oprah — en termes de richesse et de notoriété — qui pourraient tout aussi bien l'imiter mais qui ne se risquent jamais à des choses aussi extraordinaires. C'est ce qui différencie Oprah des autres. Tirez parti de son exemple : vous pouvez en faire plus que ce que l'on attend de vous, dans tous les domaines de votre vie.

Le jour où j'ai demandé ma femme, Georgia, en mariage, j'aurais pu faire ce que l'on attendait de moi et aller voir son père pour lui demander la main de sa fille. Au lieu de quoi j'ai décidé d'honorer son père en préparant ma demande en portugais (c'est la sœur de Georgia qui me l'a traduite). Il comprenait suffisamment bien l'anglais, sans toutefois être complètement à l'aise dans cette langue. Sur tout le trajet entre Los Angeles et San Diego, j'ai répété ces mots dans ma tête. J'ai franchi le seuil

de la maison les bras chargés de fleurs et de présents, avant de demander au père de Georgia de nous rejoindre dans le salon et de lui faire ma demande. Par bonheur, il a accepté.

Mais je ne me suis pas arrêté là. Sur le chemin du retour, et les deux jours suivants, j'ai téléphoné à chacun des CINQ frères de Georgia pour leur demander leur bénédiction. Certains ont été faciles à convaincre, mais d'autres m'ont dit que j'allais devoir « la mériter ». Comme Georgia me l'a expliqué par la suite, l'un des aspects les plus inattendus de ma demande a été la façon dont j'ai honoré son père et appelé chacun de ses frères (ainsi que sa sœur, pour lui avoir demandé de m'apprendre le portugais). C'est ce qui en a fait quelque chose de vraiment extraordinaire. Et les résultats de cet effort supplémentaire ont porté leurs fruits de manière exponentielle.

Stuart Johnson possède VideoPlus L.P., la société-mère de *SUCCESS*. Stuart a mis en jeu des sommes considérables ainsi que sa réputation, forgée au cours de 22 années de travail, en décidant d'acquérir le magazine *SUCCESS*, *SUCCESS.com* et les autres propriétés de *SUCCESS Media*. Vu la crise économique en cours, et alors que le milieu de l'édition traversait une mauvaise passe, cette simple décision était déjà suffisamment audacieuse en elle-même. Mais Stuart ne s'en est pas tenu à cela. Alors que cette nouvelle entreprise cherchait encore à faire son trou (comprenez : elle fonctionnait à perte) et que la société-mère connaissait elle-même quelques difficultés, comme le reste du monde, suite au tsunami financier de 2008-2009, Stuart a lancé une fondation à but non lucratif au profit des enfants. Puisqu'il s'était engagé à aider les gens à apprendre les principes fondamentaux du développement personnel, il tenait à s'assurer que les adolescents bénéficient d'un tel

savoir. C'est pourquoi il a lancé la Fondation *SUCCESS* (SuccessFoundation.org). Il a ensuite écrit des principes fondamentaux dans un livre intitulé *SUCCESS* (succès pour les adolescents), livre qu'il a donné à des associations et organisations caritatives pour aider les jeunes à se développer.

C'est avec ses deniers personnels que Stuart a financé l'administration et la gestion de la Fondation. La distribution de plus d'un million de copies la première année, avec l'aide de quelques bénévoles, ce nombre ne cesse de croître ! Le louage de Stuart représentait déjà un risque suffisant. En plus à financer une nouvelle contribution supplémentaire lui a été demandé, à de futurs associés potentiels et à son propre personnel, la force de la Fondation. Il en a fait bien plus que ce que l'on attendait qu'il voulait tout dire.

Dans quels domaines de votre vie pouvez-vous aller lorsque vous atteignez vos limites ? Comment pouvez-vous faire quelque chose de véritablement impressionnant avec peu d'efforts, mais ce petit plus qui conduit à de meilleurs résultats de manière exponentielle. Qu'il s'agisse d'appels de prospection, de servir vos clients, de travailler de votre équipe, d'apprécier votre vie, de faire de la musculation, de prévoir un avenir, de passer du temps avec vos enfants, ou de faire un petit effort supplémentaire pouvez-vous le faire ? C'est ce que l'on attend de vous et accélérer vos

chargés de fleurs et de présents, avant de Georgia de nous rejoindre dans le salon et de. Par bonheur, il a accepté.

pas arrêté là. Sur le chemin du retour, et j'ai téléphoné à chacun des CINQ frères pour demander leur bénédiction. Certains étaient réticents, mais d'autres m'ont dit que j'allais. Comme Georgia me l'a expliqué par la suite, le plus inattendu de ma demande a été d'appeler son père et d'appeler chacun de ses frères pour lui avoir demandé de m'apprendre quelque chose de vraiment utile. Les résultats de cet effort supplémentaire ont été exponentiels.

Stuart a fondé VideoPlus L.P., la société-mère de la chaîne en jeu des sommes considérables ainsi que la chaîne au cours de 22 années de travail, en plus du magazine *SUCCESS*, *SUCCESS.com* et les médias *SUCCESS Media*. Vu la crise économique dans le milieu de l'édition traversait une décision simple était déjà suffisamment simple. Mais Stuart ne s'en est pas tenu à la nouvelle entreprise cherchait encore de l'argent : elle fonctionnait à perte) et que elle-même quelques difficultés, de suite au tsunami financier de 2008-2009 la fondation à but non lucratif au profit de la fondation était engagé à aider les gens à apprendre les techniques du développement personnel, et les adolescents bénéficient d'un tel

savoir. C'est pourquoi il a lancé la Fondation *SUCCESS* (www.SUCCESSFoundation.org). Il a ensuite consigné ces principes fondamentaux dans un livre intitulé *SUCCESS for Teens* (« Le succès pour les adolescents »), livre qu'il distribue *gratuitement* à des associations et organisations caritatives partenaires pour aider les jeunes à se développer.

C'est avec ses deniers personnels que Stuart a financé l'administration et la gestion de la Fondation *SUCCESS*, ainsi que la distribution de plus d'un million de livres pendant la première année, avec l'aide de quelques bons amis. Aujourd'hui, ce nombre ne cesse de croître ! Le lourd investissement de Stuart représentait déjà un risque suffisamment élevé, sans avoir en plus à financer une nouvelle fondation. Pourtant, cette contribution supplémentaire lui a permis de démontrer d'autant plus, à de futurs associés potentiels, à la presse, à ses pairs et à son propre personnel, la force de son engagement. Il en a fait bien plus que ce que l'on attendait de lui — et cela voulait tout dire.

Dans quels domaines de votre vie pouvez-vous en faire plus lorsque vous atteignez vos limites ? Comment pouvez-vous faire quelque chose de véritablement impressionnant ? Cela nécessite peu d'efforts, mais ce petit plus contribuera à multiplier vos résultats de manière exponentielle. Qu'il s'agisse de passer des appels de prospection, de servir vos clients, de reconnaître le travail de votre équipe, d'apprécier votre conjoint, d'aller courir, de faire de la musculation, de prévoir une sortie en amoureux, de passer du temps avec vos enfants, ou quoi que ce soit... quel petit effort supplémentaire pouvez-vous fournir pour dépasser ce que l'on attend de vous et accélérer vos résultats ?

Faites quelque chose d'inattendu

Je suis contradictoire par nature. Si vous me dites ce qui fait l'unanimité, ce que tout le monde aime et ce que tout le monde fait, je m'empresserai de faire le contraire. J'aime aller à contre-courant. Pour moi, ce qui est populaire est moyen et banal. Et les choses banales donnent des résultats banals : le restaurant le plus populaire est McDonald's, la boisson la plus populaire est Coca-Cola, la bière la plus populaire est Budweiser, etc. Consommez ces choses « populaires », et vous serez comme tout le monde. Il n'y a rien de mal à être ordinaire. Sauf que moi, je préfère être extraordinaire.

Par exemple, tout le monde envoie des cartes de vœux pour Noël. Mais puisque *tout le monde* le fait, ça n'a pas vraiment d'impact émotionnel, à mon avis. Alors je préfère envoyer des cartes pour Pâques. Vous recevez souvent une carte, pour Pâques ? Exactement. Et plutôt que d'envoyer des cartes standard pré-imprimées, j'écris mes vœux personnels à la main pour exprimer à quel point je suis reconnaissant d'avoir ce lien avec la personne en question, et ce qu'elle représente pour moi — l'effort est le même, mais l'impact est tout autre.

Richard Branson a forgé sa carrière sur l'inattendu. J'adore le voir s'embarquer dans de nouvelles entreprises car chaque nouvelle manœuvre est plus audacieuse, plus effrayante et plus inattendue que la précédente. Qu'il fasse de la montgolfière autour du monde ou qu'il conduise un tank sur la 5e Avenue de New York pour présenter Virgin Cola aux Etats-Unis, Richard fait toujours dans l'inattendu. Il pourrait tout à fait se contenter de publier un communiqué ou de donner une ou deux conférences de presse suivies d'une soirée chic, mais il préfère étonner les gens. Il dépense certainement tout autant (voire

moins) que les autres sociétés pour le lancer, mais il le fait de manière inattendue. Ce c'est qu'on le remarque et multiplie d'autant plus.

La plupart du temps, ce petit effort nécessite pas beaucoup plus d'argent que j'étais agent immobilier, tous mes concurrents propriétaires dont la propriété figurait en maisons invendues. Moi, je montais dans rendais jusque chez eux en leur tendant un « Prenez-le », leur disais-je quand ils ouvraient en aurez besoin quand j'aurai vendu votre me revenait pas beaucoup plus cher qu'un suffisait à décupler immédiatement mes clients.

Récemment, l'un de mes amis avait très important. Il habite en Californie, et était à Boston. Suite aux sélections, il figura derniers candidats. L'employeur allait faire en personne aux candidats vivant déjà interviewer les autres par vidéo conférence en me demandant si je savais modérer une conférence sur Internet.

« A quel point veux-tu décrocher ce poste demandé. »

« C'est le job de mes rêves », m'a dit Alex. Je me prépare pour un poste comme celui-ci.

« Alors prends l'avion et rends-toi en personne. » lui ai-je conseillé.

« Pas la peine, ils feront venir les trois autres retenus. »

se d'inattendu

par nature. Si vous me dites ce qui fait que le monde aime et ce que tout le monde ne fait pas le contraire. J'aime aller à contre-courant. Ce qui est populaire est moyen et banal. Et obtenir de bons résultats banals : le restaurant McDonald's, la boisson la plus populaire est Budweiser, etc. Ce qui est populaire est Budweiser, etc. Les « populaires », et vous serez comme eux. Ce n'est pas de mal à être ordinaire. Sauf que moi, je ne le suis pas.

Le monde envoie des cartes de vœux pour Noël. Et le monde le fait, ça n'a pas vraiment de sens à mon avis. Alors je préfère envoyer des lettres. Vous recevez souvent une carte, un vœu. Et plutôt que d'envoyer des cartes, j'écris mes vœux personnels à la main. Ce n'est pas parce que je suis reconnaissant d'avoir ce lien avec le monde, et ce qu'elle représente pour moi. Mais l'impact est tout autre.

J'ai dirigé ma carrière sur l'inattendu. J'adore les nouvelles entreprises car chaque jour est plus audacieuse, plus effrayante et plus intéressante. Qu'il fasse de la montgolfière ou qu'il conduise un tank sur la 5e Avenue de New York. Virgin Cola aux Etats-Unis, Richard Branson. Il pourrait tout à fait se contenter d'être un banquier ou de donner une conférence. Mais il préfère vivre d'une soirée chic, mais il préfère vivre d'une soirée certainement tout autant (voire

moins) que les autres sociétés pour le lancement d'un produit, mais il le fait de manière inattendue. Ce côté spectaculaire fait qu'on le remarque et multiplie d'autant plus ses efforts.

La plupart du temps, ce petit effort supplémentaire ne nécessite pas beaucoup plus d'argent ou d'énergie. Quand j'étais agent immobilier, tous mes concurrents contactaient les propriétaires dont la propriété figurait encore sur la liste des maisons invendues. Moi, je montais dans ma voiture et je me rendais jusque chez eux en leur tendant un panneau « VENDU ». « Prenez-le », leur disais-je quand ils ouvraient la porte, « vous en aurez besoin quand j'aurai vendu votre maison ». Cela ne me revenait pas beaucoup plus cher qu'un plein d'essence, mais suffisait à décupler immédiatement mes chances d'obtenir ces clients.

Récemment, l'un de mes amis avait postulé à un poste très important. Il habite en Californie, et le poste en question était à Boston. Suite aux sélections, il figurait parmi les douze derniers candidats. L'employeur allait faire passer un entretien en personne aux candidats vivant déjà dans la région, et interviewer les autres par vidéo conférence. Alex m'a appelé en me demandant si je savais modérer un appel en vidéo conférence sur Internet.

« A quel point veux-tu décrocher ce poste ? », lui ai-je demandé.

« C'est le job de mes rêves », m'a dit Alex. « Ca fait 45 ans que je me prépare pour un poste comme celui-ci ».

« Alors prends l'avion et rends-toi en personne à l'entretien », lui ai-je conseillé.

« Pas la peine, ils feront venir les trois derniers candidats retenus ».

« Ecoute », lui ai-je dit. « Si tu veux faire partie de ces trois derniers candidats, tu devrais te distinguer en faisant quelque chose d'inattendu. Prends l'avion sur-le-champ et va les voir en personne. Tu prouveras ainsi à quel point tu es motivé. »

Si je désire quelque chose, je m'assure de l'obtenir en déployant tous les moyens en ma possession. Je lance une campagne « pas de quartier ». J'ai donc conseillé à Alex de se démenier, en attaquant par tous les angles possibles et sans relâche.

« Enquête sur tous les décideurs », lui ai-je dit. « Trouve leurs intérêts, leurs hobbies, les hobbies de leurs enfants, les hobbies de leur femme/de leur mari, les hobbies de leurs voisins, etc. Envoie-leur des livres, des articles, des cadeaux et tout ce qui, à ton avis, est susceptible de leur plaire. Tu crois que c'est un peu trop ? Oui, justement ! Ils comprendront bien que tu leur passes de la pommade, mais ils apprécieront ta jugeote et ta créativité — en tout cas, tu retiendras leur attention et ils ne t'en respecteront que davantage. Fais une liste de toutes les personnes qui travaillent dans la société. Soumets ensuite cette liste à tous les membres de ton réseau pour voir s'ils connaissent quelqu'un qui connaît quelqu'un dans cette société. Cherche tous les noms sur ta base de données LinkedIn. Trouve quelques personnes avec qui entrer en contact. Parle-leur et demande-leur de te recommander. Envoie-leur des cadeaux, des mots ou autre, et demande-leur de les livrer en main propre aux décideurs. Pendant ce temps, passe-leur des appels, envoie des e-mails, des fax, des textos, des tweets, utilise Facebook, etc. Tu trouves que c'est trop agressif ? Sans aucun doute ! Mais d'expérience, je sais que sur cinq personnes, tu en perdras peut-être une mais tu t'attireras les faveurs des quatre autres ! »

Alex n'a pas suivi mes conseils, et n'a pas obtenu le poste. Il

n'a même pas été retenu parmi les trois d'ailleurs, mais tu peux pourtant affirmer sans l'ombre d'un doute que c'est un bien meilleur choix que la personne que Alex n'a pas su faire bonne impression, et de ses rêves.

Je siège au conseil d'administration d'une entreprise, j'ai eu quelque temps, avait besoin de faire signer un document afin de pouvoir mettre en œuvre un projet. Une question en question ne voulait pas en entendre parler. C'était contre le projet, mais parce que ses collègues étaient publiquement en faveur de cette idée. J'ai essayé vainement de le faire changer d'avis. L'on frappe plus haut que lui en s'adressant à son patron — c'est-à-dire sa femme. Nous avons notre réseau au peigne fin jusqu'à ce que nous trouvions une personne qui soit ami avec l'épouse d'un dirigeant. L'avons attendue à la sortie de la messe à l'église et avons demandé à son ami de nous présenter. Elle a expliqué l'importance de notre cause, qui consistait à créer dans un quartier défavorisé un centre d'éducation qui changerait la vie de centaines d'enfants, si elle était soutenue. Inutile de préciser qu'il a accepté et que la société a pu mettre en œuvre son projet.

Notre monde est tellement saturé d'informations qu'il faut parfois faire quelque chose pour se faire entendre. Si vous avez à cœur un projet idéal digne d'attention, faites tout ce qui est nécessaire, même le plus inattendu, pour que l'on vous entende. N'ayez peur d'ajouter un peu d'audace à votre ré-

dit. « Si tu veux faire partie de ces trois devrais te distinguer en faisant quelque chose sur-le-champ et va les voir en personne ainsi à quel point tu es motivé. »

Ensuite, je m'assure de l'obtenir en déployant toute ma possession. Je lance une campagne et donc conseillé à Alex de se démener, en tous les angles possibles et sans relâche.

« Les décideurs », lui ai-je dit. « Trouve leurs hobbies, les hobbies de leurs enfants, les hobbies de leur mari, les hobbies de leurs voisins, etc. Écris des articles, des cadeaux et tout ce qui peut leur faire plaisir. Tu crois que c'est un bon moyen ? Ils comprendront bien que tu leur offres quelque chose, mais ils apprécieront ta jugeote et ta persévérance, tu retiendras leur attention et ils ne te laisseront pas l'avantage. Fais une liste de toutes les personnes dans la société. Soumets ensuite les membres de ton réseau pour voir s'ils connaissent quelqu'un dans cette société. Cherche sur ta base de données LinkedIn. Trouve les personnes avec qui entrer en contact. Parle-leur et commande. Envoie-leur des cadeaux, commande-leur de les livrer en main propre. Pendant ce temps, passe-leur des appels, envoie-leur des textos, des tweets, utilise Facebook, etc. Ça va-t-il être agressif ? Sans aucun doute ! Mais si tu parles à cinq personnes, tu en perdras peut-être un, mais tu auras les faveurs des quatre autres ! »

Après ces conseils, et n'ayant pas obtenu le poste. Il

n'a même pas été retenu parmi les trois derniers candidats. Je peux pourtant affirmer sans l'ombre d'un doute qu'il aurait fait un bien meilleur choix que la personne qui a été engagée, mais Alex n'a pas su faire bonne impression, et cela lui a valu le job de ses rêves.

Le siège au conseil d'administration d'une société qui, il y a quelques temps, avait besoin de faire signer une loi par un député afin de pouvoir mettre en œuvre un important projet. Le député en question ne voulait pas en entendre parler. Pas parce qu'il était contre le projet, mais parce que ses opposants politiques étaient publiquement en faveur de cette question. Plutôt que d'essayer vainement de le faire changer d'avis, j'ai suggéré que l'on frappe plus haut que lui en s'adressant directement à son patron — c'est-à-dire sa femme. Nous avons passé tout notre réseau au peigne fin jusqu'à ce que nous trouvions une personne qui soit ami avec l'épouse du député. Puis nous l'avons attendue à la sortie de la messe à laquelle elle assistait, et avons demandé à son ami de nous présenter. Nous lui avons expliqué l'importance de notre cause, qui consistait à construire dans un quartier défavorisé un centre d'accueil après l'école qui changerait la vie de centaines d'enfants, si son mari voulait bien nous soutenir. Inutile de préciser qu'il a signé le jeudi suivant et que la société a pu mettre en œuvre son projet.

Notre monde est tellement saturé de propagande et d'informations qu'il faut parfois faire quelque chose d'inattendu pour se faire entendre. Si vous avez à cœur une cause ou un idéal digne d'attention, faites tout ce qui est en votre pouvoir, même le plus inattendu, pour que l'on vous écoute. N'ayez pas peur d'ajouter un peu d'audace à votre répertoire.

Faites plus que ce que l'on attend de vous

Invisible Children (www.InvisibleChildren.com), une autre association caritative dont je suis membre du conseil d'administration, aide à sauver les enfants qui se font enlever au nord de l'Ouganda et en RDC pour être transformés en soldats. Pour faire connaître sa cause, l'association a organisé la tournée « The Rescue » (la délivrance) dans une centaine de villes des Etats-Unis : plus de 800 000 jeunes ont campé dehors jusqu'à ce que des membres influents de la communauté viennent « les sauver » et prêtent ainsi leur attention et leur soutien à l'association. Au bout de quatre jours, toutes les villes sauf une avaient été sauvées, grâce à l'intervention des sénateurs Ted Kennedy et John Kerry, mais aussi de Val Kilmer, Kristen Bell et de nombreuses autres personnalités de 99 villes. Le dernier bastion à prendre était Chicago, et la personnalité attendue était Oprah Winfrey. Au bout de six jours, Oprah n'était toujours pas là. Le 4e jour, les jeunes ont organisé un défilé tout autour de ses studios d'enregistrement. Le lendemain, ils ont monté un spectacle de chant et de danse qui a duré toute la journée et toute la nuit. Au 6e jour, dès 3 h 30 du matin, après avoir enduré des températures peu clémentes et avoir dormi sous la pluie, plus de 500 participants ont silencieusement encerclé les studios, en brandissant des pancartes. Ce matin-là, Oprah est sortie des Harpo Studios, a parlé avec les fondateurs de l'organisation et a invité tout le groupe à participer à un enregistrement en direct de son émission, devant plus de 20 millions de téléspectateurs. L'émission a tellement attiré l'attention sur Invisible Children que le présentateur Larry King en a parlé dans son émission, ainsi que 232 autres médias — touchant ainsi plus de 65 millions de personnes. Un projet de loi est actuellement à

l'étude au Congrès en vue de soutenir Invisible Children pour sauver ces enfants. L'association a réalisé un exploit en organisant sa tournée jugée et la persévérance supplémentaire ont fait preuve pour capturer cette dernière l'attention d'Oprah Winfrey) ont permis à l'association de se doter de sa plus ardente défenseuse à ces résultats.

Déterminez ce que l'on attend de vous et faites plus. Même s'il s'agit de petites choses — s'il s'agit de petites choses. Quel que soit d'une soirée à laquelle je dois me rendre, je suis toujours d'en faire un peu trop. Si je ne suis pas sûr de me tromper en étant trop bien habillé pour l'occasion. C'est simple, je sais, mais c'est à appliquer mon principe d'être et de faire ce que l'on attend de moi.

Lorsque je rédige une intervention pour une conférence, je consacre énormément de temps à la préparation, à la recherche sur les entreprises, sur leurs produits et ce qu'elles attendent de moi au cours de la conférence. Mon objectif est de toujours dépasser les attentes. Une préparation sérieuse que j'y parviens. Je fournis plus que ce que l'on attend de vous de votre réputation. Cette même réputation contribue à multiplier vos résultats sur le long terme.

Il m'est arrivé de travailler avec un client pendant une semaine, de payer tout le monde, y compris moi-même, avec quelques jours d'avance. J'étais prêt à recevoir un chèque le 27 du mois pour le

ce que l'on attend de vous

en (www.InvisibleChildren.com), une organisation dont je suis membre du conseil et à sauver les enfants qui se font enlever au Rwanda pour être transformés en soldats. À cause, l'association a organisé la tournée (livraison) dans une centaine de villes des 300 000 jeunes ont campé dehors jusqu'à ce que des influents de la communauté viennent attirer ainsi leur attention et leur soutien à travers quatre jours, toutes les villes sauf une grâce à l'intervention des sénateurs Ted Cruz, mais aussi de Val Kilmer, Kristen Bell et autres personnalités de 99 villes. Le dernier à Chicago, et la personnalité attendue était Oprah. Au bout de six jours, Oprah n'était toujours pas venue. Les villes ont organisé un défilé tout autour de la ville. Le lendemain, ils ont monté une danse qui a duré toute la journée et toute la nuit. À 3 h 30 du matin, après avoir enduré des pluies continues et avoir dormi sous la pluie, plus tard silencieusement encerclé les studios, en arts. Ce matin-là, Oprah est sortie des studios avec les fondateurs de l'organisation et a participé à un enregistrement en direct vu par plus de 20 millions de téléspectateurs. Elle a attiré l'attention sur Invisible Children et a parlé dans son émission, sur les médias — touchant ainsi plus de 65 millions de personnes. Un projet de loi est actuellement à

l'étude au Congrès en vue de soutenir les efforts d'Invisible Children pour sauver ces enfants. L'association avait déjà réalisé un exploit en organisant sa tournée nationale, mais la détermination et la persévérance supplémentaires dont ses membres ont fait preuve pour capturer cette dernière ville (et susciter l'attention d'Oprah Winfrey) ont permis à Invisible Children de se doter de sa plus ardente défenseuse à ce jour, et de multiplier ses résultats.

Déterminez ce que l'on attend de vous, et faites-en encore plus. Même s'il s'agit de petites choses — ou peut-être *surtout* s'il s'agit de petites choses. Quel que soit le code vestimentaire d'une soirée à laquelle je dois me rendre, par exemple, je choisis toujours d'en faire un peu trop. Si je ne suis pas sûr, je préfère me tromper en étant trop bien habillé pour l'occasion que pas assez. C'est simple, je sais, mais c'est ainsi que je cherche à appliquer mon principe d'être et de faire toujours mieux que ce que l'on attend de moi.

Lorsque je rédige une intervention pour de grandes sociétés, je consacre énormément de temps à la préparation — je mène des recherches sur les entreprises, sur leurs produits, leurs marchés et ce qu'elles attendent de moi au cours de cette intervention. Mon objectif est de toujours dépasser leurs attentes, et c'est par une préparation sérieuse que j'y parviens. Progressivement, fournir plus que ce que l'on attend de vous fait partie intégrante de votre réputation. Cette même réputation d'excellence contribue à multiplier vos résultats sur le marché.

Il m'est arrivé de travailler avec un PDG qui avait pour philosophie de payer tout le monde, y compris ses fournisseurs, avec quelques jours d'avance. J'étais toujours abasourdi de recevoir un chèque le 27 du mois pour le mois suivant. Quand je

lui en ai parlé, il m'a répondu : « L'argent est le même, mais l'effet de surprise et la bonne volonté qu'il crée sont inquantifiables — alors pourquoi s'en priver ? »

C'est l'une des raisons pour lesquelles j'admire autant Steve Jobs. De toutes les fabuleuses personnalités qui ont fait la couverture de *SUCCESS*, Jobs est l'une de mes préférées. Quelles que soient vos attentes par rapport au prochain produit Apple, Jobs a toujours un petit (ou un grand) truc en plus pour vous ébahir. A l'échelle de l'univers, c'est bien peu de choses, mais c'est bien mieux que ce à quoi l'on s'attend et cela contribue à multiplier l'impression positive de sa clientèle, qui lui reste fidèle. Dans un monde où la plupart des choses ne répondent pas à vos attentes, vous pouvez considérablement accélérer vos résultats et sortir du lot en faisant mieux que ce que l'on attend de vous. J'aime l'audace des propos de Robert Schuller lors de son interview pour *SUCCESS* (décembre 2008) : « Pour moi, une idée n'est pas valable si elle ne commence pas par « SUPER ! ».

C'est également le principe du grand magasin Nordstrom. En matière de service client, Nordstrom cherche toujours à mieux faire. En effet, le magasin a pour politique de remplacer n'importe quel article, et ce sans ticket de caisse, même s'il a été acheté il y a plus d'un an et dans un autre magasin ! Pourquoi ? Parce qu'ils savent que c'est en dépassant les attentes qu'ils s'attirent la confiance et la fidélité de leurs clients. Ils se sont ainsi forgé une extraordinaire réputation qui continue d'attirer l'attention. La preuve, je vous en parle en ce moment même. Le principe de la *multiplication* n'a de cesse de fructifier !

Je vous propose d'appliquer ces philosophies à votre vie — adoptez-les au quotidien dans vos habitudes, votre discipline et vos activités routinières. Consacrer un tout petit peu plus

de temps, d'énergie ou de réflexion à vos pas à améliorer vos résultats, cela les rendra très peu pour être EXTRAordinaire. I de votre vie, cherchez les opportunités de multiplier les résultats et d'aller un peu plus, de durer un peu plus, de préparer un peu mieux et d'en donner plus. Dans tous les domaines pouvez-vous faire mieux et attendre de vous ? Faire quelque chose d'inattendu, de surprendre, et vos résultats des proportions et à une vitesse qui vous dépassent tous les autres - complètement bébé

pondu : « L'argent est le même, mais l'effet de volonté qu'il crée sont inquantifiables — ver ? »

ns pour lesquelles j'admire autant Steve Jobs que les nombreuses personnalités qui ont fait la Silicon Valley. Steve Jobs est l'une de mes préférées. Quelles sont les raisons, par rapport au prochain produit Apple, qui vous poussent à faire (ou un grand) truc en plus pour vous distinguer dans l'univers, c'est bien peu de choses, mais à quoi l'on s'attend et cela contribue à la positivité de sa clientèle, qui lui reste fidèle là où la plupart des choses ne répondent pas. Vous pouvez considérablement accélérer vos résultats en faisant mieux que ce que l'on attend : des propos de Robert Schuller lors de son séminaire CESS (décembre 2008) : « Pour moi, une réussite ne commence pas par « SUPER ! ». Le principe du grand magasin Nordstrom. Pour le client, Nordstrom cherche toujours à faire le meilleur magasin a pour politique de remplacer les produits sans ticket de caisse, même s'il a été acheté ailleurs et dans un autre magasin ! Pourquoi ? C'est en dépassant les attentes qu'ils gagnent la fidélité de leurs clients. Ils se sont ainsi construits une réputation qui continue d'attirer de nouveaux clients. Vous en parlez en ce moment même. Le succès ne s'arrête jamais de fructifier ! Appliquez ces philosophies à votre vie — dans vos habitudes, votre discipline, vos efforts. Consacrez un tout petit peu plus

de temps, d'énergie ou de réflexion à vos efforts ne se bornera pas à améliorer vos résultats, cela les multipliera. Il en faut très peu pour être EXTRAordinaire. Dans tous les aspects de votre vie, cherchez les opportunités qui vous permettront de multiplier les résultats et d'aller un peu plus loin, de vous pousser un peu plus, de durer un peu plus longtemps, de vous préparer un peu mieux et d'en donner davantage. Dans quels domaines pouvez-vous faire mieux et plus que ce que l'on attend de vous ? Faire quelque chose d'inattendu ? Trouvez des occasions de surprendre, et vos résultats se multiplieront dans de bonnes proportions et à une vitesse qui vous laisseront - vous, mais aussi tous les autres - complètement baba

Laissez l'Effet cumulé se mettre à l'œuvre

Résumé des mesures à prendre

- A quelles occasions êtes-vous confronté à vos moments de vérité (ex. : quand vous passez des appels de prospection, quand vous vous entraînez, quand vous communiquez avec votre conjoint ou vos enfants) ? Identifiez ces moments afin de savoir quand vous devez vous pousser pour mieux aller de l'avant, et ainsi vous distinguer par rapport aux autres et à vous-même
- Trouvez trois domaines de votre vie où vous pourriez en faire « un peu plus » (ex. : exercices de musculation, appels, reconnaissance, gratitude, etc.).
- Identifiez trois domaines de votre vie dans lesquels vous pourriez aller au-delà de ce que l'on attend de vous. A quelles occasions et comment pourriez-vous faire sensation ?
- Identifiez trois façons de faire quelque chose d'inattendu. Dans quels domaines pourriez-vous vous différencier de ce qui est banal, normal ou prévisible ?

COI

Tout apprentissage est inutile s'il n'est pas appliqué. Je n'ai pas écrit ce livre (qui représente beaucoup de travail !) ni même vous « motiver ». La motivation sans action est inutile. Comme je l'ai expliqué dans l'Introduction, les résultats qu'il aura sur votre vie ne se feront pas attendre : ne vous retrouverez plus jamais à espérer que vous tombe dessus : l'Effet cumulé est le résultat de petites actions régulières et concrètes, appliquées véritablement et durablement à votre vie. Laissez ce livre et par la philosophie qu'il propose ses stratégies axées sur la réussite vous inscrire en vous des résultats authentiques, tantôt. Si, à tout moment, vous vous apercevez que ces petites habitudes d'autrefois, en apparence si simples, sont de retour dans votre vie, ouvrez ce livre. Si vous n'avez pas réussi à maintenir la régularité requise, ne vous découragez pas : vous voulez retrouver votre motivation.

culé se mettre à l'œuvre

mesures à prendre

ns êtes-vous confronté à vos moments
and vous passez des appels de
nd vous vous entraînez, quand vous
ec votre conjoint ou vos enfants) ?
nents afin de savoir quand vous
er pour mieux aller de l'avant, et ainsi
ar rapport aux autres et à vous-même

aines de votre vie où vous pourriez
lus » (ex. : exercices de musculation,
ance, gratitude, etc.).

naines de votre vie dans lesquels
r au-delà de ce que l'on attend de
casions et comment pourriez-vous

ns de faire quelque chose
uels domaines pourriez-vous vous
ui est banal, normal ou prévisible ?

CONCLUSION

Tout apprentissage est inutile s'il n'est pas mis en application. Je n'ai pas écrit ce livre pour m'amuser (cela représente beaucoup de travail !) ni même simplement pour vous « motiver ». La motivation sans action revient à se leurrer. Comme je l'ai expliqué dans l'Introduction, l'Effet cumulé et les résultats qu'il aura sur votre vie ne mentent jamais. Vous ne vous retrouverez plus jamais à espérer que la réussite vous tombe dessus : l'Effet cumulé est un outil qui, associé à des actions régulières et concrètes, apportera une différence véritable et durable à votre vie. Laissez-vous guider par ce livre et par la philosophie qu'il propose. Laissez ses idées et ses stratégies axées sur la réussite vous imprégner et produire en vous des résultats authentiques, tangibles et mesurables. Si, à tout moment, vous vous apercevez que vos mauvaises petites habitudes d'autrefois, en apparence si inoffensives, sont de retour dans votre vie, ouvrez ce livre. Si vous n'avez pas réussi à maintenir la régularité requise, ouvrez ce livre. Si vous voulez retrouver votre motivation et vos raisons d'agir,

ouvrez ce livre. Chaque fois que vous le lirez, vous inciterez l'élan tant attendu à vous rendre une petite visite.

J'aimerais vous dire ce qui me motive. Pour moi, la valeur la plus importante est le sens de la vie, et elle n'a de sens que si je parviens à marquer la vie des gens de manière positive. C'est pourquoi, pour atteindre mes objectifs, j'ai besoin que vous-même atteigniez vos propres objectifs. J'attends que vous me racontiez à quel point votre vie a changé. Je veux recevoir votre e-mail ou votre lettre, ou que vous m'arrêtiez dans un aéroport l'année prochaine (ou même dans cinq ou dix ans) pour me parler des résultats incroyables que vous avez obtenus grâce aux idées de ce livre. Je saurai alors que mes objectifs ont été atteints, et que j'ai vécu en harmonie avec mes valeurs.

Pour obtenir ces résultats (et pour que j'en reçoive la confirmation), vous devez immédiatement mettre en application ces nouveaux savoirs. En effet, des idées laissées en l'air sont des idées perdues, et ce serait dommage. Il est désormais temps d'appliquer vos nouvelles convictions. Le pouvoir est à portée de main, je veux donc que vous le saisissiez !

Vous êtes prêt à améliorer votre vie de façon radicale, n'est-ce pas ? Bien sûr que OUI ! Mais vous savez désormais que vous dire prêt à faire les changements nécessaires, et véritablement passer à l'acte, ce n'est pas la même chose. Si vous voulez des résultats différents, vous allez devoir procéder différemment.

Peu importe où vous vous trouvez ou en quelle année vous découvrirez ce livre, je vous poserai ces questions simples : « Revenez sur les cinq dernières années de votre vie. A l'heure actuelle, est-ce que vous vous trouvez là où vous pensiez être il y a cinq ans ? Avez-vous chassé les mauvaises habitudes dont vous vous étiez juré de vous débarrasser ? Avez-vous

la forme physique à laquelle vous aspirez ? Un bon salaire, le style de vie enviable et l'argent dont vous rêviez ? Jouissez-vous de la vie épanouissante et des hautes compétences que vous étiez promis d'avoir aujourd'hui ? » Non, de vos choix, tout simplement. Il est temps de prendre une nouvelle décision : la décision de ne pas rester en place pendant encore cinq ans. Décidez d'une bonne fois pour toutes.

Faisons en sorte que les cinq prochaines années de votre vie soient bien meilleures que les cinq dernières. Vous avez enlevé vos œillères. Vous avez les clés du succès, vous n'avez plus d'excuses. Vous refuserez désormais de vous laisser distraire par le dernier gadget à la mode ou la toute dernière mode. Vous vous concentrerez sur le maintien de vos habitudes mais efficaces qui vous rapprocheront de vos rêves, que le succès n'arrive pas en claquant des doigts demain. Vous savez que si vous vous concentrez sur des choix positifs à chaque instant (même si les résultats ne sont pas immédiatement visibles), l'Effet cumulé vous mènera aux sommets qui ne manqueront pas de vous satisfaire, vos amis, votre famille et vos concurrents. Si vous suivez vos motivations et respectez vos nouvelles habitudes, l'élan vous poussera et ces actions régulières et concrètes changeront vos cinq prochaines années. Une fois que vous aurez cumulé se mettre à l'œuvre, vous réussirez. Vous ne pouvez même pas encore imaginer ce que vous réaliserez de vos yeux.

une fois que vous le lirez, vous inciterez
à vous rendre une petite visite.

C'est ce qui me motive. Pour moi, la valeur la
sens de la vie, et elle n'a de sens que si je
vie des gens de manière positive. C'est
être mes objectifs, j'ai besoin que vous-
propres objectifs. J'attends que vous me
votre vie a changé. Je veux recevoir votre
ou que vous m'arrêtiez dans un aéroport
même dans cinq ou dix ans) pour me
croiables que vous avez obtenus grâce
je saurai alors que mes objectifs ont été
en harmonie avec mes valeurs.

Résultats (et pour que j'en reçoive la
je immédiatement mettre en application
En effet, des idées laissées en l'air sont
serait dommage. Il est désormais temps
des convictions. Le pouvoir est à portée
de vous le saisissez !

Changer votre vie de façon radicale, n'est-ce
pas ? Mais vous savez désormais que vous
engagements nécessaires, et véritablement
pas la même chose. Si vous voulez des
vous allez devoir procéder différemment.

Vous trouvez ou en quelle année vous
vous poserai ces questions simples :
dernières années de votre vie. A l'heure
vous trouvez là où vous pensiez être
vous chassé les mauvaises habitudes
ré de vous débarrasser ? Avez-vous

la forme physique à laquelle vous aspiriez ? Avez-vous le
bon salaire, le style de vie enviable et la liberté personnelle
dont vous rêviez ? Jouissez-vous de la santé, des relations
épanouissantes et des hautes compétences que vous vous
étiez promis d'avoir aujourd'hui ? » Non ? Pourquoi ? A cause
de vos choix, tout simplement. Il est temps de prendre une
nouvelle décision : la décision de ne pas continuer sur cette
voie pendant encore cinq ans. Décidez de changer de vie, une
bonne fois pour toutes.

Faisons en sorte que les cinq prochaines années de votre
vie soient bien meilleures que les cinq dernières ! J'espère que
vous avez enlevé vos œillères. Vous connaissez maintenant
les clés du succès, vous n'avez plus d'excuses. Comme moi,
vous refuserez désormais de vous laisser entourlouper par le
dernier gadget à la mode ou la toute dernière recette miracle.
Vous vous concentrerez sur le maintien des habitudes simples
mais efficaces qui vous rapprocheront de vos désirs. Vous savez
que le succès n'arrive pas en claquant des doigts, du jour au
lendemain. Vous savez que si vous vous engagez à faire des
choix positifs à chaque instant (même si les résultats ne sont pas
immédiatement visibles), l'Effet cumulé vous catapultera vers
des sommets qui ne manqueront pas de vous ébahir, vous, vos
amis, votre famille et vos concurrents. Si vous restez fidèle à vos
motivations et respectez vos nouveaux comportements et vos
nouvelles habitudes, l'élan vous poussera de l'avant. Cet élan
et ces actions régulières et concrètes changeront forcément vos
cinq prochaines années. Une fois que vous aurez laissé l'Effet
cumulé se mettre à l'œuvre, vous réussirez à un point que vous
ne pouvez même pas encore imaginer ! Vous n'en croirez pas
vos yeux.

J'ai un dernier principe de réussite à vous transmettre. Quelles que soient mes aspirations, je trouve que le meilleur moyen d'obtenir ce que je veux est de donner. Si je veux reprendre confiance en moi, je cherche à redonner confiance à quelqu'un d'autre. Si je veux être plus optimiste, plus positif et inspiré, j'essaie d'apporter cela à quelqu'un d'autre. Si je veux réussir davantage, le moyen le plus rapide est d'aider quelqu'un d'autre à réussir.

Aider autrui et donner généreusement de votre temps et de votre énergie produisent un effet ricochet fantastique, car c'est vous qui finissez par bénéficier le plus de votre philanthropie. Pour commencer en douceur à améliorer la direction que vous allez donner à votre vie, je vous demande d'appliquer cette philosophie. Si ce livre vous a aidé d'une quelconque façon, envisagez d'en offrir un exemplaire à cinq personnes auxquelles vous tenez et dont la réussite vous tient à cœur. Donnez-le à vos proches, vos amis, vos équipiers, vos fournisseurs, votre commerçant préféré, ou simplement une connaissance dont vous aimeriez marquer la vie. Certes, dit ainsi, il semble que c'est d'abord à moi que cela profite, et c'est vrai. N'oubliez pas, j'attends vos témoignages de réussite. Mon objectif est de changer la vie de millions de personnes, mais pour cela, j'ai besoin de votre aide. Je vous promets pourtant une chose : à terme, c'est vous qui en bénéficierez le plus. C'est en aidant quelqu'un à trouver les idées qui le feront réussir que vous serez enclin à appliquer ces mêmes idées à votre propre vie. Vous pourriez faire une réelle différence dans la vie de quelqu'un. Ce livre pourrait bien changer radicalement la vie de quelqu'un d'autre... et ce, grâce à vous. Sans vous, ce quelqu'un pourrait très bien passer à côté du succès.

Notez le nom des cinq personnes auxquelles vous offrirez un exemplaire de ce livre :

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____
- 5) _____

Merci d'avoir pris le temps de me lire votre propre « success story ».

A VOTRE succès !



Darren Hardy

incipe de réussite à vous transmettre. Ses aspirations, je trouve que le meilleur que je veux est de donner. Si je veux à moi, je cherche à redonner confiance à je veux être plus optimiste, plus positif et porter cela à quelqu'un d'autre. Si je veux moyen le plus rapide est d'aider quelqu'un

ner généreusement de votre temps et de
nt un effet ricochet fantastique, car c'est
bénéficier le plus de votre philanthropie.
puceur à améliorer la direction que vous
rie, je vous demande d'appliquer cette
e vous a aidé d'une quelconque façon,
exemplaire à cinq personnes auxquelles
éussite vous tient à cœur. Donnez-le à
vos équipiers, vos fournisseurs, votre
u simplement une connaissance dont
la vie. Certes, dit ainsi, il semble que
e cela profite, et c'est vrai. N'oubliez
gnages de réussite. Mon objectif est de
ons de personnes, mais pour cela, j'ai
vous promets pourtant une chose : à
i bénéficierez le plus. C'est en aidant
lées qui le feront réussir que vous serez
nêmes idées à votre propre vie. Vous
e différence dans la vie de quelqu'un.
anger radicalement la vie de quelqu'un
ous. Sans vous, ce quelqu'un pourrait
succès.

Notez le nom des cinq personnes auxquelles vous allez offrir un exemplaire de ce livre :

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____
- 5) _____

Merci d'avoir pris le temps de me lire ! J'ai hâte de découvrir votre propre « success story ».

A VOTRE succès !

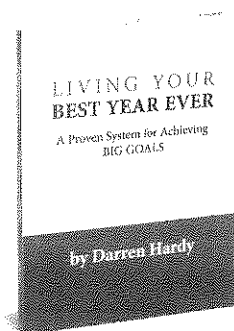
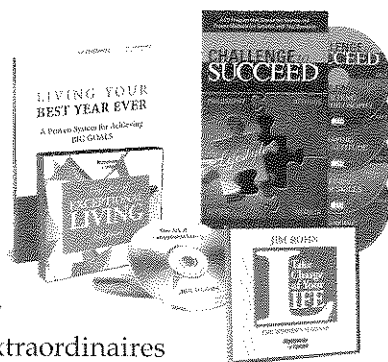
11/6

Darren Hardy

RÉFÉRENCES

Le pack Mentor

Cette série unique vous propose le célèbre système axé sur la réussite, *Living Your Best Year Ever*, de Darren Hardy, en format cahier de travail, ainsi que les extraordinaires programmes audio de Jim Rohn, *Challenge to Succeed*, *The Art of Exceptional Living* et *Take Charge of Your Life*.



Living Your Best Year Ever

Inspiré par plus de 20 ans d'étude, de pratique et de mise en application approfondies, le cahier de travail *Living Your Best Year Ever* reprend le programme spécialement conçu par Darren Hardy, rédacteur du magazine *SUCCESS*, pour établir, exécuter, respecter et atteindre ses grands objectifs.

SUCCESS

What Achievers Read™

Une source mensuelle d'idées, d'inspiration et de références, pour toujours garder une longueur d'avance. Chaque magazine est accompagné d'un CD *SUCCESS*, sur lequel Darren Hardy intervient les plus prospères et les experts de la réussite de notre époque.



SUCCESS

BOOK SUMMARY

Les résumés de livres de *SUCCESS Book Summaries* offrent un aperçu de chaque livre cité dans le magazine, avec une attention particulière aux chapitres les plus susceptibles d'intéresser les entrepreneurs et ceux qui réussissent tout abonnement à *SUCCESS Book Summary* chaque mois le résumé de trois œuvres citées en audio et PDF. Ces résumés vous permettent de souhaiter ajouter les œuvres en question. Ecoutez, lisez et réussissez davantage !



Rendez-vous sur www.SUCCESS.com
pour plus de renseignements

SUCCESS

What Achievers Read™

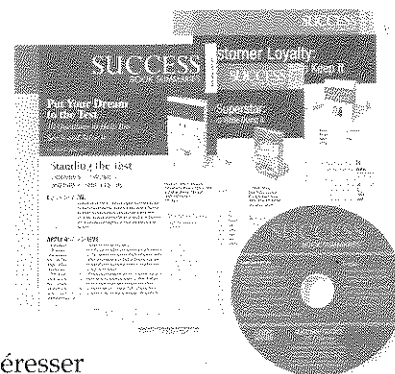
Une source mensuelle d'idées, d'inspiration et de références, pour toujours garder une longueur d'avance. Chaque magazine est accompagné d'un CD SUCCESS, sur lequel Darren Hardy interviewe les personnalités les plus prospères et les experts de la réussite les plus influents de notre époque.



SUCCESS

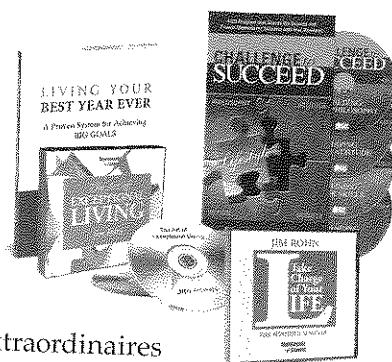
BOOK SUMMARY

Les résumés de livres de SUCCESS Book Summaries offrent un aperçu de chaque livre cité dans le magazine, avec une attention particulière aux chapitres les plus susceptibles d'intéresser les entrepreneurs et ceux qui réussissent. Pour tout abonnement à SUCCESS Book Summaries, vous recevrez chaque mois le résumé de trois œuvres citées, en formats papier, audio et PDF. Ces résumés vous permettront de savoir si vous souhaitez ajouter les œuvres en question à votre bibliothèque. Ecoutez, lisez et réussissez davantage !



Rendez-vous sur www.SUCCESS.com
pour plus de renseignements.

vous
système
iving
de
t cahier
les extraordinaires
m Rohn, Challenge to
otional Living et Take



ing Your Best Year Ever
inspiré par plus de 20 ans d'étude,
pratique et de mise en application
profondies, le cahier de travail Living
Best Year Ever reprend le programme
ialement conçu par Darren Hardy,
cteur du magazine SUCCESS, pour
ir, exécuter, respecter et atteindre ses
ds objectifs.

Points positifs

Trois personnes sensationnelles qui font partie de ma vie:

1. _____
2. _____
3. _____

Trois aspects de mon physique que j'apprécie:

1. _____
2. _____
3. _____

Trois aspects de ma maison et de l'endroit où je vis que j'apprécie:

1. _____
2. _____
3. _____

Trois aspects de mon emploi et de l'endroit où je travaille que j'apprécie:

1. _____
2. _____
3. _____

Trois aptitudes/compétences exceptionnelles dont je suis doté(e):

1. _____
2. _____
3. _____

Trois expériences/éléments de connaissance bénéfiques que j'ai vécues/reçus:

1. _____
2. _____
3. _____

Trois aspects de ma vie où j'ai eu de la chance:

1. _____
2. _____
3. _____

Trois exemples démontrant que ma vie est riche, abondante et prospère:

1. _____
2. _____
3. _____

Fiche de travail intégrale imprimable sur www.TheCompoundEffect.com/free

Valeurs

Vos valeurs représentent le système de navigation GPS de votre vie. Elles constituent l'une des étapes les plus importantes pour vous rapprocher de vos rêves. Les questions ci-dessous vous aideront à déterminer et à affiner ce qui est le plus important et ce qui compte le plus pour vous. Répondez attentivement à chaque question, puis sélectionnez les 6 valeurs les plus importantes dans votre liste.

Quelle est la personne que je respecte le plus ? Quelles sont ses valeurs ?

Qui est mon (ma) meilleur(e) ami(e), et quelles sont ses trois qualités ?

Si je pouvais immédiatement développer une qualité en particulier, laquelle ?

Trois choses que je déteste ? (ex. : la cruauté envers les animaux, les so-

Quelles sont les trois personnes au monde qui me déplaisent le plus, et pourquoi ?

Quel est le trait de caractère, le point fort ou la qualité pour lequel/lac-

Quelles sont les trois valeurs les plus importantes que je souhaite trans-

Fiche de travail intégrale imprimable sur www.TheCompoundEffect.com/free

Points positifs

font partie de ma vie:

j'apprécie:

endroit où je vis que j'apprécie:

endroit où je travaille que j'apprécie:

qualités dont je suis doté(e):

expériences bénéfiques que j'ai vécues/reçues:

chance:

est riche, abondante et prospère:

disponible sur www.TheCompoundEffect.com/free

Valeurs

Vos valeurs représentent le système de navigation GPS de votre vie. Les définir et les calibrer correctement constitue l'une des étapes les plus importantes pour vous rapprocher de votre vision à long terme. La série de questions ci-dessous vous aidera à déterminer et à affiner ce que vous considérez véritablement comme important et ce qui compte le plus pour vous. Répondez attentivement à chaque question et je vous aiderai ensuite à sélectionner les 6 valeurs les plus importantes dans votre vie

Quelle est la personne que je respecte le plus ? Quelles sont ses valeurs ?

Qui est mon (ma) meilleur(e) ami(e), et quelles sont ses trois qualités principales ?

Si je pouvais immédiatement développer une qualité en particulier, laquelle serait-ce ?

Trois choses que je déteste ? (ex. : la cruauté envers les animaux, les sociétés de financement, la déforestation, etc.)

Quelles sont les trois personnes au monde qui me déplaisent le plus, et pourquoi ?

Quel est le trait de caractère, le point fort ou la qualité pour lequel/laquelle on me complimente le plus ?

Quelles sont les trois valeurs les plus importantes que je souhaite transmettre à mes enfants ?

Fiche de travail intégrale imprimable sur www.TheCompoundEffect.com/free

Bilan de vie

De la franchise avant tout

Il n'y a pas de mauvaises réponses, pas de note, pas d'évaluation, pas même une interprétation de vos réponses autre que votre propre évaluation personnelle. Soyez honnête envers vous-même. Même si vous avez un peu honte de votre réponse ou qu'elle vous attriste, souvenez-vous que personne d'autre que vous n'a besoin de la voir, et que l'on ne réussit jamais en se mentant à soi-même.

Évaluez les affirmations suivantes sur une échelle allant de 1 à 5, 1 correspondant à « pas du tout » et 5, à « tout à fait ».

RELATIONS & FAMILLE					
Je consacre au moins 10 heures de temps à ma famille chaque semaine.	1	2	3	4	5
Je vois mes amis au moins une fois par semaine.	1	2	3	4	5
Je n'éprouve de rancune envers personne.	1	2	3	4	5
Je me consacre activement à apprendre à devenir un meilleur conjoint, un meilleur parent et/ou un(e) meilleur(e) ami(e).	1	2	3	4	5
Je cherche activement des moyens de soutenir mes amis et ma famille et de les aider à réussir.	1	2	3	4	5
J'assume l'entière responsabilité de tous les conflits qui peuvent survenir dans mes relations.	1	2	3	4	5
Je fais facilement confiance à ceux que j'aime et à ceux avec qui je travaille.	1	2	3	4	5
Je suis honnête et ouvert à 100 % envers tous les gens avec qui je vis et je travaille.	1	2	3	4	5
Je n'ai aucun mal à m'engager envers les autres et à honorer mes engagements.	1	2	3	4	5
Je sais reconnaître quand j'ai besoin d'aide et je cherche continuellement à être aidé.	1	2	3	4	5
Score total:					

PHYSIQUE					
Je fais de la musculation au moins 3 fois par semaine.	1	2	3	4	5
Je fais des exercices cardiovasculaires au moins 3 fois par semaine.	1	2	3	4	5
Je fais du stretching et/ou du yoga au moins 3 fois par semaine.	1	2	3	4	5
En temps normal, je ne regarde pas plus d'une heure de télévision par jour.	1	2	3	4	5
Je prends un petit-déjeuner (pas seulement un café) tous les jours.	1	2	3	4	5
Je ne mange jamais dans les fast-foods.	1	2	3	4	5
Je passe au moins 30 minutes par jour à l'extérieur, tous les jours.	1	2	3	4	5
Je dors sans interruption au moins 8 heures par nuit, toutes les nuits.	1	2	3	4	5
Je ne bois pas plus d'une boisson caféinée par jour.	1	2	3	4	5
Je bois au moins 8 verres d'eau par jour.	1	2	3	4	5
Score total:					

Fiche de travail intégrale imprimable sur www.TheCompoundEffect.com/free

Création d'objectifs

CONSIGNES

D'infimes ajustements en apparence sans conséquences sur vos aspirations en résultats.

1. Ne vous contentez pas d'en parler – ECRIVEZ-LES

Les mots s'envolent, les écrits restent. Si vous n'écrivez, les derniers ont souvent tendance à se perdre dans le tourbillon et des décisions. Éliminez les distractions extérieures.

« Couchez vos projets par écrit Dès que vous l'aurez fait, vos désirs intangibles. » – Napoleon Hill

2. Mettez la réalité entre parenthèses

Faites comme s'il ne s'agissait que d'un jeu ; imaginez-vous champion qui sommeille en vous. Si vous aviez tous les des compétences du monde, que feriez-vous ? Que décideriez-vous pas de barrières.

« Le processus de réflexion qui vous a mené jusqu'ici ne vous mènera pas plus loin. » – Albert Einstein

N'oubliez pas : vous êtes capable et vous méritez d'avoir ce que vous pouvez concevoir. Laissez libre cours à vos pensées.

****Comprenez** – Dans un premier temps, ceci ne vous enlève rien de votre imagination vagabonder. Vous aurez le temps par les plus extravagantes et les plus saugrenues, mais pour ce que vous le souhaitez. Si un génie sortait de sa lampe magique, laquelle de ces catégories, qu'écririez-vous ? Allez-y, jouez.

3. Voyez les choses en grand

Autorisez-vous à faire des rêves ambitieux, à risquer gros. Le succès était garanti ? Si vous pouviez écrire le script de votre vie – quel rôle vous accorderiez-vous ? Quelle est votre ambition rêvée de faire, d'avoir, d'être, d'essayer, sans jamais oser ?

Quel est votre G.O.A.R. ? Votre « Grand Objectif Audacieux » dont la seule pensée suffit à vous donner le frisson ?

Si vous rêvez de peu, vous obtiendrez peu.

« Le plus grand danger auquel la plupart d'entre nous doit faire face est de manquer notre cible, mais de viser trop bas et de la toucher. » –

Fiche de travail intégrale imprimable sur www.TheCompoundEffect.com/free

Bilan de vie

ne note, pas d'évaluation, pas même une interprétation de vos
personnelle. Soyez honnête envers vous-même. Même si vous
elle vous attriste, souvenez-vous que personne d'autre que vous
mais en se mentant à soi-même.

échelle allant de 1 à 5, 1 correspondant à « pas du tout » et 5, à

à ma famille chaque semaine.	1	2	3	4	5
emaine.	1	2	3	4	5
e.	1	2	3	4	5
un meilleur conjoint,	1	2	3	4	5
ir mes amis et ma famille et de les aider à réussir.	1	2	3	4	5
conflits qui peuvent survenir dans mes relations.	1	2	3	4	5
ime et à ceux avec qui je travaille.	1	2	3	4	5
tous les gens avec qui je vis et je travaille.	1	2	3	4	5
autres et à honorer mes engagements.	1	2	3	4	5
le et je cherche continuellement à être aidé.	1	2	3	4	5

par semaine.	1	2	3	4	5
moins 3 fois par semaine.	1	2	3	4	5
oins 3 fois par semaine.	1	2	3	4	5
d'une heure de télévision par jour.	1	2	3	4	5
nt un café) tous les jours.	1	2	3	4	5
	1	2	3	4	5
'extérieur, tous les jours.	1	2	3	4	5
res par nuit, toutes les nuits.	1	2	3	4	5
2 par jour.	1	2	3	4	5
	1	2	3	4	5

imable sur www.TheCompoundEffect.com/free

Création d'objectifs

CONSIGNES

D'infimes ajustements en apparence sans conséquences peuvent transformer vos souhaits et vos aspirations en résultats.

1. Ne vous contentez pas d'en parler – ECRIVEZ-LES

Les mots s'envolent, les écrits restent. Si vous n'écrivez pas vos objectifs noir sur blanc, ces derniers ont souvent tendance à se perdre dans le tourbillon quotidien des problèmes, des défis et des décisions. Éliminez les distractions extérieures.

« *Couchez vos projets par écrit Dès que vous l'aurez fait, vous aurez donné une forme concrète à vos désirs intangibles.* » – Napoleon Hill

2. Mettez la réalité entre parenthèses

Faites comme s'il ne s'agissait que d'un jeu ; imaginez-vous dans un rêve. Laissez parler le champion qui sommeille en vous. Si vous aviez tous les dons, toutes les ressources et toutes les compétences du monde, que feriez-vous ? Que décideriez-vous d'accomplir ? Ne vous imposez pas de barrières.

« *Le processus de réflexion qui vous a mené jusqu'ici ne vous mènera pas là où vous voulez vous rendre.* » – Albert Einstein

N'oubliez pas : vous êtes capable et vous méritez d'avoir et d'accomplir tout ce que votre esprit peut concevoir. Laissez libre cours à vos pensées.

***Comprenez** – Dans un premier temps, ceci ne vous engage à rien. Vous laissez seulement votre imagination vagabonder. Vous aurez le temps par la suite de faire le tri entre les idées les plus extravagantes et les plus saugrenues, mais pour commencer, amusez-vous autant que vous le souhaitez. Si un génie sortait de sa lampe magique et vous accordait 10 vœux dans chacune de ces catégories, qu'écririez-vous ? Allez-y, jouez le jeu !

3. Voyez les choses en grand

Autorisez-vous à faire des rêves ambitieux, à risquer gros. Que feriez-vous si vous saviez que le succès était garanti ? Si vous pouviez écrire le script de votre vie fictive – quelle qu'elle soit – quel rôle vous accorderiez-vous ? Quelle est votre ambition secrète ? Qu'avez-vous toujours rêvé de faire, d'avoir, d'être, d'essayer, sans jamais oser ?

Quel est votre G.O.A.R. ? Votre « Grand Objectif Audacieux et Risqué » ? Quelle est la chose dont la seule pensée suffit à vous donner le frisson ?

Si vous rêvez de peu, vous obtiendrez peu.

« *Le plus grand danger auquel la plupart d'entre nous doit faire face n'est pas de viser trop haut et de manquer notre cible, mais de viser trop bas et de la toucher.* » – Michel-Ange

Fiche de travail intégrale imprimable sur www.TheCompoundEffect.com/free

Evaluation des habitudes

La magie consiste à devenir la personne que vous devez être pour attirer les gens que vous souhaitez rencontrer ou les résultats que vous souhaitez obtenir. Utilisez l'exemple ci-dessous afin de déterminer comment atteindre vos objectifs.

EXAMPLE:

OBJECTIF : Gagner 100 000 \$ de salaire en plus l'année prochaine	
Description générale de QUI JE DOIS DEVENIR: • J'optimise mon temps avec discipline. • Je me concentre uniquement sur les actions à haut rendement et à forte productivité. • Je me réveille une heure plus tôt chaque matin pour passer en revue mes objectifs prioritaires. • J'alimente mon corps avec soin et je m'entraîne quatre fois par semaine afin d'être énergique et ultra-efficace à chaque heure de travail. • Je nourris mon esprit d'idées et d'inspiration qui appuient et exaltent ma passion. • Je m'entoure de pairs et de mentors qui élèvent mes attentes et m'incitent à atteindre un meilleur niveau de discipline, d'engagement et de réussite. • Je suis un leader intelligent, confiant et efficace. • Je recherche et je cultive la force et l'excellence de tous ceux qui m'entourent. • Je fournis un service hors pair à mes clients et trouve perpétuellement des moyens de les impressionner, les encourageant ainsi à refaire affaire avec moi et à me recommander.	
Nouvelles habitudes ou nouveaux comportements à ADOPTER de façon disciplinée: • Me lever à 5 heures, lire/écouter du matériel instructif — 30 minutes de lecture et 30 minutes d'écoute de quelque chose qui m'inspire et m'instruit, chaque jour • 30 minutes de réflexion au calme • 30 minutes de préparation, et petit-déjeuner riche en fibres et en protéines • M'exercer au moins 30 minutes trois fois par semaine • Appeler 10 grands clients potentiels par semaine ; suivre et développer les relations avec 10 clients existants par semaine ; planifier chaque journée la veille au soir ; me souvenir des anniversaires des employés et des clients ; suivre les informations, les blogs et les mises à jour de mes clients-cibles...	
Habitudes ou comportements bénéfiques à DEVELOPPER de façon disciplinée:	
Reconnaître le travail de mes équipiers lorsqu'ils mènent un projet à bien ; déléguer les tâches administratives ; arriver tôt au bureau ; être ponctuel ; être habillé de manière professionnelle...	
Mauvaises habitudes ou mauvais comportements à ELIMINER: • Regarder la télévision pendant deux heures le soir, et écouter les infos dans la voiture • Assister à des réunions stériles et accepter des projets qui entrent en conflit avec mes priorités premières • Echanger des ragots avec mes collègues ; me plaindre de l'économie, du marché, de mes équipiers ou de mes clients • Passer des appels personnels ou passer du temps sur Facebook ou d'autres réseaux sociaux pendant la journée • Manger après 19 h 30 ; boire plus d'un verre de vin le soir ; faire de longues pauses-déjeuner si je ne suis pas avec des clients...	
Trois modifications majeures, et comment les appliquer à ma routine quotidienne:	
HABITUDE OU COMPORTEMENT à adopter de façon disciplinée	MESURE A APPLIQUER
Nourrir mon esprit	Lire 30 min au saut du lit pendant que le café chauffe. Ecouter des enregistrements instructifs sur le trajet.
Appeler 10 nouveaux clients par semaine	mar 14 h – 17 h, mer 10 h – 12 h, jeu 13 h – 16 h
Me faire des relations utiles	Participer à un forum de dirigeants deux fois par mois

Fréquence hebdomadaire

Tableau de fréquence hebdomadaire

[illegible]

S'engager, c'est faire ce que l'on a pu
bien après que ce qui nous a poussé

F

Fiche de travail intégrale imprimable sur www.T

Fiche de travail intégrale imprimable sur www.TheCompoundEffect.com/free

tion des habitudes

ue vous devez être pour attirer les gens que vous souhaitez
itez obtenir. Utilisez l'exemple ci-dessous afin de déterminer

en plus l'année prochaine DEVENIR: ut rendement et à forte productivité. our passer en revue mes objectifs prioritaires. quatre fois par semaine afin d'être énergique i appuient et exaltent ma passion. mes attentes et m'incitent à attendre et de réussite. le tous ceux qui m'entourent. ouve perpétuellement des moyens faire affaire avec moi et à me recommander. Comportements à ADOPTER de façon disciplinée: structif — 30 minutes de lecture nspire et m'instruit, chaque jour ne en fibres et en protéines naine ; suivre et développer les relations chaque journée la veille au soir ; me souvenir des anniversaires ons, les blogs et les mises à jour de mes clients-cibles... Comportements à DEVELOPPER de façon disciplinée: 'ils mènent un projet à bien ; déléguer les tâches onctuel ; être habillé de manière professionnelle... Comportements à ELIMINER: oir, et écouter les infos dans la voiture rojets qui entrent en conflit avec mes priorités premières andre de l'économie, du marché, de mes équipiers ou de mes clients s sur Facebook ou d'autres réseaux sociaux pendant la journée vin le soir ; faire de longues pauses-déjeuner Comment les appliquer à ma routine quotidienne: MESURE A APPLIQUER Lire 30 min au saut du lit pendant que le café chauffe. Ecouter des enregistrements instructifs sur le trajet. mar 14 h – 17 h, mer 10 h – 12 h, jeu 13 h – 16 h Participer à un forum de dirigeants deux fois par mois	
--	--

nable sur www.TheCompoundEffect.com/free

Fréquence hebdomadaire

Tableau de fréquence hebdomadaire

[illegible]

S'engager, c'est faire ce que l'on a promis de faire, bien après que ce qui nous a poussé à le dire a disparu.

Période de _____ à _____

Apports et influences

Evaluer vos influences

Examinez toutes les sources potentielles d'influences négatives dont vous nourrissez votre esprit. Mettez 0 s'il s'agit d'une activité que vous ne pratiquez pas.

Activité	Nombre de fois		
	Par jour	Par semaine	Total par an
Lire le journal			
Suivre les programmes télé du matin ou le JT			
Ecouter les infos dans les transports			
Regarder le JT du soir			
Regarder les infos pendant la journée (ex : CNN)			
Lire les infos sur le web			
Recevoir des flux d'infos RSS			
Lire les infos, les blogs, les ragots, les sites web, etc.			
Lire les magazines d'information (<i>Newsweek</i> , <i>TIME</i> , etc.)			
Lire les magazines de divertissement (<i>People</i> , <i>Vanity Fair</i> , etc.)			
Autres sources d'infos ou de ragots			
Sitcoms ou autres programmes télé			
Regarder des films peu enrichissants			
Total			

Identifiez trois façons de stopper ou de sérieusement limiter cet apport d'influences négatives, effrayantes, inquiétantes, et de commentaires sociaux racleurs ou inutiles que véhiculent les journaux, la télévision, la radio, les magazines, le web ou autre.

1. _____
2. _____
3. _____

Comment nourrir votre esprit

De quelles façons allez-vous consciemment nourrir votre esprit d'idées, d'informations et d'influences positives, stimulantes et abondantes ?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Fiche de travail intégrale imprimable sur www.TheCompoundEffect.com/free

Evaluation de vos relations

Evaluer vos relations actuelles

C'est-à-dire le TEMPS que vous passez avec les gens qui ne font pas parti (conjoint et enfants) et de vos interactions strictement professionnelles (1 à moins que vous ne passiez du temps en leur compagnie en dehors du travail) de ces relations dans chacun des domaines ci-dessous.

Nom	Physique	Financier	Professionnel	Mental / Attitude	Spirituel / Affectif
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
Moyenne					

Maintenant, répartissez vos relations dans les trois catégories suivantes : dissociations, relations à restreindre, relations à cultiver.

Dissociations

Peut-être serait-il judicieux de vous dissocier complètement d'une personne dont le nom figure dans le tableau ci-dessus, ou de toute personne avec laquelle vous avez une relation à divers degrés et qui a une influence négative sur vous — même en termes de comportement, physiquement ou autre. Il s'agit des personnes qui ont un impact négatif sur vos sujets de conversation, sur ce que vous mangez, buvez, etc.

Nom
1. _____
2. _____
3. _____

Fiche de travail intégrale imprimable sur www.TheCompoundEffect.com/free

Apports et influences

essentielles d'influences négatives dont vous
s'il s'agit d'une activité que vous ne pratiquez pas.

	Nombre de fois		
	Par jour	Par semaine	Total par an
IT			
CNN)			
web, etc.			
ok, TIME, etc.)			
le, Vanity Fair, etc.)			

ou de sérieusement limiter cet apport d'influences négatives,
mmentaires sociaux racoleurs ou inutiles que véhiculent
o, les magazines, le web ou autre.

sciemment nourrir votre esprit d'idées,
ositives, stimulantes et abondantes ?

le imprimable sur www.TheCompoundEffect.com/free

Evaluation de vos relations

Evaluer vos relations actuelles

C'est-à-dire le TEMPS que vous passez avec les gens qui ne font pas partie de votre entourage immédiat (conjoint et enfants) et de vos interactions strictement professionnelles (les gens de votre bureau, à moins que vous ne passiez du temps en leur compagnie en dehors du travail). Évaluez la pertinence de ces relations dans chacun des domaines ci-dessous.

Nom	Physique	Financier	Professionnel	Mental / Attitude	Spirituel / Affectif	Famille	Relationnel	Style de vie	Moyenne
1.									
2.									
3.									
4.									
5.									
Moyenne									

Maintenant, répartissez vos relations dans les trois catégories suivantes:
dissociations, relations à restreindre, relations à cultiver.

Dissociations

Peut-être serait-il judicieux de vous dissocier complètement d'une ou de plusieurs personnes dont le nom figure dans le tableau ci-dessus, ou de toute personne en rapport avec votre vie à divers degrés et qui a une influence négative sur vous — mentalement, émotionnellement, en termes de comportement, physiquement ou autre. Il s'agit des personnes qui ont un effet négatif sur vos sujets de conversation, sur ce que vous mangez, buvez, faites, regardez, écoutez, etc.

Nom
1.
2.
3.

Fiche de travail intégrale imprimable sur www.TheCompoundEffect.com/free

L'EFFET CUMULÉ

Egalement disponible en version audio enrichie !

Passez la vitesse supérieure et appliquez l'Effet cumulé à tous les domaines de votre vie. Lu par Darren Hardy, ce livre audio exclusif contient encore plus d'anecdotes ainsi que les stratégies de réussite des plus grands de notre époque. Cette édition spéciale vous motivera à passer à l'action.

TheCompoundEffect.com

- **Références et fiches de travail à télécharger gratuitement** pour vous aider à intégrer l'Effet cumulé dans votre vie.
- **Partagez *L'Effet cumulé***. Tarifs réduits spéciaux pour vos commandes en gros.

Darren Hardy

Si vous souhaitez que Darren Hardy vienne s'exprimer dans votre entreprise sur les principes énoncés dans *L'Effet cumulé* ou vous fasse part d'autres secrets de réussite, contactez l'adresse suivante : speaker@SUCCESS.com.

Pour de plus amples renseignements concernant Darren Hardy, rendez-vous sur : www.DarrenHardy.com. Rejoignez Darren et sa communauté de gagnants en ligne :



www.twitter.com/DarrenHardy



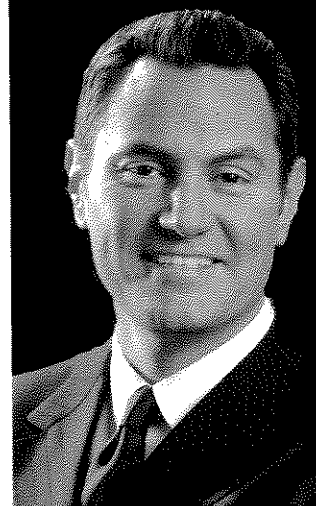
www.facebook.com/DarrenHardyfan



<http://DarrenHardy.SUCCESS.com>

A propos de l'auteur

Le poste autrefois occupé par Oris Napoleon Hill et Og Mandino est à la fois de la rédaction et de la publication. Darren est l'une des figures du développement personnel. Il a dirigé deux chaînes de développement personnel, The Personal Training Network (TSTN), responsable de plus d'un millier d'émissions télévisées.



magazine *SUCCESS*, Darren a le privilège de travailler avec les plus grands spécialistes de la réussite : entrepreneurs, des athlètes, des acteurs, des plus révolutionnaires de notre époque. Ils partagent avec lui les secrets de leur extraordinaire réussite.

Chaque mois dans le magazine *SUCCESS* (<http://DarrenHardy.SUCCESS.com>), Darren Hardy est à l'écoute de ses lecteurs (DarrenHardyFan) et devant des milliers de personnes aux quatre coins des Etats-Unis, Darren partage des stratégies disponibles, alliées à sa passion de Darren pour le développement personnel. À travers son travail, Darren aide les autres à atteindre de nouveaux niveaux de leurs activités professionnelles et personnelles. Darren a à cœur d'aider les autres à réaliser leurs rêves et à vivre une vie plus riche et plus épanouissante.

Darren, dont les interventions sont diffusées sur des chaînes de radio nationales américaines, a également travaillé sur des chaînes CNBC, MSNBC, CBS.

ET MULÉ

le en version audio enrichie !

érieure et appliquez l'Effet cumulé à tous
vie. Lu par Darren Hardy, ce livre audio
plus d'anecdotes ainsi que les stratégies
grands de notre époque. Cette édition
à passer à l'action.

t.com

s de travail à télécharger gratuitement
intégrer l'Effet cumulé dans votre vie.
mulé. Tarifs réduits spéciaux pour vos
s.

Darren Hardy vient s'exprimer dans
principes énoncés dans *L'Effet cumulé* ou
s secrets de réussite, contactez l'adresse
SUCCESS.com.

enseignements concernant Darren Hardy,
v.DarrenHardy.com. Rejoignez Darren
agnants en ligne :



facebook.com/DarrenHardyfan http://DarrenHardy.SUCCESS.com

A propos de l'auteur

Le poste autrefois occupé par Orison Swett Marden, W. Clement Stone, Napoleon Hill et Og Mandino est à présent tenu par Darren Hardy, directeur de la rédaction et de la publication du magazine *SUCCESS*. Depuis seize ans déjà, Darren est l'une des figures de proue de l'industrie du développement personnel. Il a dirigé deux chaînes de télévision spécialisées dans le développement personnel, The People's Network (TPN) et The Success Training Network (TSTN), responsables de la production et du lancement de plus d'un millier d'émissions télévisées, d'événements en direct, de produits et de programmes, en collaboration avec les experts les plus influents au monde.



©Mark Parlane

Darren est lui-même le produit des principes qu'il révèle dans *L'Effet cumulé*. A travers ses multiples entreprises, il gagnait déjà un salaire à six chiffres à l'âge de 18 ans, plus d'un million de dollars à l'âge de 24 ans, et possédait une société réalisant 50 millions de dollars annuels de chiffre d'affaire à l'âge de 27 ans. Il a encadré des milliers d'entrepreneurs, conseillé de nombreuses grandes corporations, et siège aujourd'hui au conseil d'administration de plusieurs sociétés et organisations caritatives.

En ses qualités de directeur de la rédaction et de la publication du magazine *SUCCESS*, Darren a le privilège de pouvoir interviewer les plus grands spécialistes de la réussite ainsi qu'une grande partie des PDG, des entrepreneurs, des athlètes, des artistes et des champions olympiques les plus révolutionnaires de notre époque, pour mieux dévoiler et partager les secrets de leur extraordinaire réussite.

Chaque mois dans le magazine *SUCCESS* mais aussi sur son blog (<http://DarrenHardy.SUCCESS.com>), Twitter (@DarrenHardy), Facebook (DarrenHardyFan) et devant des publics formés d'entrepreneurs venus des quatre coins des Etats-Unis, Darren distille le meilleur de l'information et des stratégies disponibles, alliées à sa propre expérience du succès. La passion de Darren pour le développement personnel se reflète à tous les niveaux de ses activités professionnelles et personnelles. C'est pourquoi il a à cœur d'aider les autres à réaliser leur potentiel afin de mener une vie plus riche et plus épanouissante.

Darren, dont les interventions sont très prisées, passe régulièrement sur les chaînes de radio nationales américaines et dans les émissions télévisées des chaînes CNBC, MSNBC, CBS, ABC et FOX.